المجمعات التجارية











المجمعات التجارية

محمد صالح المنجد

ساهم في إعداد هذا الكتاب:
الفريق العلمي في مجموعة زاد
بإشراف الشيخ محمد صالح المنجد



فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

المنجد، محمد صالح

المجمعات التجارية. / محمد صالح المنجد. - الرياض، ١٤٣٦هـ

١٠٤ص، ١٤×٢١سم

ردمك: ٢-٦٨-٨٠٤٧-٦٠٣-٩٧٨

١. الوعظ والإرشاد ٢. الأسواق أ. العنوان

ديوي: ٢١٣ ١٤٣٦/٣٢١٨

رقم الإيداع: ١٤٣٦/٣٢١٨

ردمك: ٢-٦٨-٨٠٤٧-٦٠٣-٩٧٨

الطبعة الأولى

١٤٣٦هـ/٢٠١٥م

الناشر



المملكة العربية السعودية

الخبر - هاتف: ٨٦٥٥٣٥٥

جدة - هاتف: ٦٩٢٩٢٤٢

ص.ب: ١٢٦٣٧١ جدة ٢١٣٥٢

www.zadgroup.net

امتياز التوزيع



المملكة العربية السعودية - الرياض - المحمدية

طريق الأمير تركي بن عبدالعزيز الأول

هاتف: ٤٨٠٨٦٥٤ - فاكس: ٤٨٨٩٠٢٣

هاتف مجاني: ٩٢٠٠٢٠٢٠٧

ص.ب: ٦٢٨٠٧ الرياض ١١٥٩٥





المحتويات



مُقـَـدّمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسـلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين...

أما بعد:

فالتسـابق جـار عـلى قـدم وسـاق في اسـتعراض آخـر أخبار الأسـواق والبضائع وأحدث الصيحـات والماركات... إعلانات متتالية تبهر الناس وتُثيرهم... دون أن تعي الأمر... تخفيضات... تنزيلات... تصفية!!

في كل صفحـة مـن صفحـات الصحـف؛ خبر لافتتـاح مجمع جديـد، أو مهرجان للتسـوق في السـوق الفلاني، أو سـحب على جوائز في ذلك المركز التجاري، أو تخفيضات في سلسـلة المحلات الشهيرة الموسمية باسم: «ادفع ونحن نبلع»!!

إننـا اليوم في عصر البـلازا... هايـبر ماركت... مـوووول... أسماء وألقاب كلها تدل على الأسواق العظيمة الشاملة التي انتشرت انتشـارا واسـعا وتقاربت تقاربـا بيّنا، لقد تزايـدت المراكز التجارية

بسرعـة هائلة، خاصة في المدن الكبرى، تزايـدا مهولا، وتعود فكرة المراكز التجارية في السـعودية إلى ما قبل ثلاثة وعشرين عاما، حيث شـهدت الرياض إنشـاء أول مركز تجاري بمواصفـات حديثة وهو مركز مكة التجاري، ثم توالت المجمعات والمراكز التجارية تباعاً.

وخلال السـنوات القليلة الماضية قفز عدد المجمعات والمراكز التجاريـة في السـعودية من نحـو عشرة مراكـز في الرياض وجدة إلى المئـات من المراكز في جميـع المدن، حتى المناطق البعيدة، مواكبة لازدياد حجم الأعمال التجارية، خاصة فيما يتعلق بقطاع التجزئة والأسواق والمواقع السياحية والترفيهية.

وتتصدر الرياض المدن السعودية في عدد المجمعات التجارية، وتـأتي مدينة جـدة في المرتبة الثانية، وتشـهد مدينـة الدمام والخبر تدشـين عدد منها يصل إلى أحد عشر مجمعـا تجاريا بكلفة تتجاوز مليار ريال.

أسباب طرح الموضوع:

١. أهمية السوق في حياة الناس؛ فهو موضع تجارتهم وكسب معاشهم.
٢. كثرة الأسواق وانتشارها وكثرة مرتاديها.
٣. لأنهـا أصبحـت عرفـاً اجتماعيـاً عامـاً وسـمة بـارزة للمجتمعات العربية والغربية.

٤. لكونها صارت مرتعا خصبا لأهل الفسق والانحراف.

٥. لتحولها إلى موضع للنزهة والترويح والتسلية لدى فئام من الناس.

٦. كثرة المخالفات الشرعية التي تقع فيها.

٧. السعي لإقامة مجتمع إسلامي نظيف تقوم دعائمه على العدل والرحمة، ومن الوسائل المعينة على ذلك: التعامل مع آداب السوق باعتبارها آدابا شرعية وقواعد إسلامية ثابتة؛ لتقوم تعاملاتنا في معايشنا على الاستقامة الشرعية.

٨. اهتمام علماء السلف بالسوق وأحكامه.

٩. قال عطاء -رحمه الله-: «مجالس الذكر هي مجالس الحلال والحرام»(١). أي كيف تشتري، وتبيع، وتصلي، وتصوم، وتنكح، وتطلق، وتحج، وأشباه ذلك؛ ولذا فقد أفردوا له المؤلفات، ومن أبرز من ألف فيه: يحيى بن عمر [ت٢٨٩هـ] وسماه «أحكام السوق»(٢)، والقاضي أبو يوسف [ت١٨٢هـ] صاحب الإمام أبي حنيفة في كتاب الخراج.



(١) رواه الطبراني في مسند الشاميين (٣/ ٢٩٤).

(٢) طبع بتحقيق: حسن حسني عبد الوهاب.

أسباب انتشار هذه المجمعات

هناك أسباب كثيرة وراء انتشار هذه المجمعات، ومن أبرزها:

١. تأثر المجتمع بالأنماط الاستهلاكية الوافدة.

٢. الاستثمارات الضخمة في الأسواق التجارية، والتي تقوم بها كبريات الشركات العاملة في مجال العقارات والشركات التي تعمل في مجال التنمية الغذائية، حيث ضخت المليارات على الأسواق والمجمعات التجارية.



أسباب ذهاب الناس إلى هذه المجمعات

١. **لما تتميز به هذه المجمعات من فخامة وحداثة وتقنيات باهرة.**

٢. **اعتناؤها بآخر ما توصلت له البشرية** من فنون التسوق والتسويق.

٣. **ضخامة أسواقها،** وكثرة طوابقها، وتعدد محلاتها، وكبر مساحاتها التي **تغطي كافة الاحتياجات،** وتلبي كافة الأذواق.

٤. **للتسلية والترفيه،** وقضاء بعض الوقت في المطاعم والمقاهي المتوافرة بها.

تقول إحدى الفتيات: ألتقي مع صديقاتي في المول كل يوم تقريبا؛ لتناول العشاء معهن كنوع من المرح والتسلية والسهر وشرب النارجيلة!!.

وتعاني أخرى من وقت الفراغ، بسبب انشغال والديها بأعمالهم حتى ساعة متأخرة، فلا تجد ما تفعله سوى

الذهـاب والمشي في هـذه المجمعات والأسـواق؛ لتضييع وقت الفراغ الذي تعيشه.

٥. **ملتقى للعائلات**: فهذه الأسـواق تتيح للعائلات التسوق المشترك، بل أصبحت ملتقى للعلاقات الاجتماعية، فضلا عـن العاطفية، حتى أصبح بعضها وكرا للممارسـات غير الشرعيـة، وغـير الأخلاقيـة، وتُشـاهَد فتيـاتٌ في هـذه المجمعات في أوقات متأخرة من الليل.

٦. **مـلاذ لكبـار السـن**: تعـد المجمعات مـلاذا لكبار السـن يقضـون فيها أوقاتهم، مكتفين بقـراءة الصحف، وشرب الشاي والقهوة، خاصة بعد أن قاسوا نسبة السكر في الدم من خلال الأجهزة الصحية التي تملأ أركان المجمع.

٧. **لتحول سياسـة التسـوق من التسوق في شـارع مفتوح إلى التسـوق في مكان واحـد**، فهي مكان مغلق يحتوي أشـياء كثيرة، فيمكن تغطية كافة احتياجات الأسرة دون الحاجة للذهـاب لأكثـر من مـكان، وقد أصبـح هـذا النمط من الاستهلاك جزءا من حياة العالم بأكمله.

٨. **لقـوة دعاياتها وجـودة ترويجها للسـلع**: وذلك من خلال الإعـلان في عـدد مـن الوسـائل الإعلانيـة، سـواء عـلى اللوحات في الطـرق، أو الإذاعـة والتلفزيون والصحف والمجلات، وعمدوا إلى اسـتقطاب المتسوقين بعدة طرق،

منها: عمل السحوبات على الجوائز القيمة للمتسوقين من المجمع، أو عمل خصومات في فترات متفاوتة من العام.

كما راعوا في الدعاية أن تكون مناسبة لجميع الأذواق والمستويات، فهناك دعاية موجهة لأصحاب الدخل المنخفض، وأخرى لأصحاب الدخل المتوسط، وثالثة موجهة لشريحة الدخل المرتفع.

ومن ذلك أيضاً: إظهار السلع الكمالية وكأنها سلع أساسية، لا يمكن العيش بدونها، فيقتنع الناس بهذا المنتج ويقبلون على شرائه.

٩. **خداع الاسم التجاري**: وذلك باستغلال التشابه في العلامة التجارية؛ للتغرير بالمستهلكين وإيهامهم بأن سلعته مماثلة لتلك السلعة المشهورة، وهذا يكثر في ماركات الأجهزة الإلكترونية، وهذا غش وخداع للمستهلك، وضرر بالشركة الأصلية،واعتداء على حق من حقوقها، فهي التي تعبت وأنفقت لتنال ثقة الناس، ثم تأتي الشركات الأخرى فتجني ثمار تعبها دون أي حق.



معنى السوق في اللغة
وفي اصطلاح الاقتصاديين

السوق في اللغة: موضع البياعات، تذكّر وتؤنّث، والجمع أسواق[1]، وقد ورد في القرآن الكريم: ﴿لَيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ﴾ [الفرقان:٧]، وتسوّق القوم إذا باعوا واشتروا.

ويُقصد بالسوق في اصطلاح الاقتصاديين: المكان الذي يتم فيه تبادل السلع، بغض النظر عن كون هذا المكان محدداً جغرافياً -في مبنى مجمع تجاري مثلاً- أم لا، مثل التسوق عبر الإنترنت، حيث يكون البائع والمشتري في منطقتين مختلفتين.

مصطلحات أعجمية:

تعددت مسميات المجمعات التجارية مثل: بلازا، مول، هايبر.

وهناك فرق بين مصطلح (مركز تجاري) و(مول تجاري):

---

(١) لسان العرب (١٠/ ١٦٦).

فـ **(المركـز التجاري)** عادة ما يضم مكاتب خدمات لشركات متنوعة.

وأمـا **(المول)**: فهو عبارة عن سـوق متكامـل، ولكن بمفهوم عصري.

فكلمة **(مول)** تعني مركز تسـوق «**مُرفه**»، أو مركز تسـوق مع متنزه للمرتادين.

مول: مركز تسوق مغلق ومغطى.

وعكس الـ **(Mall)**... الــ **(Plaza)**، وهي المحلات التجارية والمطاعم أو المقاهي المكشوفة المتواجدة على نفس المنطقة العقارية، فـ **(بلازا)**: كلمة فرنسية، وهي تعني السوق المفتوح، أو الميدان.

والمفهـوم الجديـد لثقافة أي مركز أو مول تجـاري هو أن تضم فنادق أيضاً.

وأما الـ **(هايبر ماركت)**: فهو سوق متكامل يكمل النشاطات التجاريـة التـي يضمهـا **(المـول)**، ويضـم جميـع المستلزمات الاستهلاكية الأخرى، من مواد غذائية وملابس وأجهزة كهربائية ومنزلية وإلكترونية.

والـذي يميز هذه المجمعات في الآونـة الأخيرة هو مصادقتها للـ **(هايبر ماركت)** أكثر من السوبر ماركت، فالـ **(هايبر ماركت)** صار سوقا بحد ذاته[١].

---

(١) جريدة الرياض: العدد (١٣٩٤٨) ٨ شعبان ١٤٢٧هـ/ ١ سبتمبر ٢٠٠٦م.

والملاحظ في أسماء هذه المجمعات هو هجرها للأسماء العربية، حتى لا تكاد تعثر على اسم عربي لأحدها إلا في القليل النادر، والذي ينبغي في بلاد يدين جميع أهلها بالإسلام، ويتكلمون اللغة العربية: أن تكون الأسماء عربية.

قال ابن تيمية -رحمه الله-: «سئل أحمد عن تسمية الأيام والشهور بأسماء أعجمية، فكره ذلك أشد الكراهة.

وذلك كراهة أن يتعود الرجل النطق بغير العربية؛ فإن اللسان العربي شعار الإسلام وأهله، واللغات من أعظم شعائر الأمم التي بها يتميزون.

وقال الشافعي -رحمه الله-: سمى الله الطالبين من فضله في الشراء والبيع تُجّاراً ولم تزل العرب تسميهم التجار، ثم سماهم رسول الله ﷺ بما سمى الله به من التجارة بلسان العرب، والسماسرة اسم من أسماء العجم، فلا نحب أن يُسمي رجلٌ يَعرِف العربيةَ تاجراً، إلا تاجراً، ولا ينطق بالعربية فيسمى شيئاً بأعجمية، وذلك أن اللسان الذي اختاره الله عز وجل لسان العرب، فأنزل به كتابه العزيز، وجعله لسان خاتم أنبيائه محمد ﷺ».

ثم قال ابن تيمية: «وأما اعتياد الخطاب بغير العربية التي هي شعار الإسلام ولغة القرآن، حتى يصير ذلك عادة للمِصر وأهله، ولأهل الدار، وللرجل مع صاحبه، ولأهل السوق، أو للأمراء، أو لأهل الفقه: فلا ريب أن هذا مكروه؛ فإنه من التشبه بالأعاجم، وهو مكروه».

ثـم قال أيضاً: «واعلـم أن اعتياد اللغة يؤثـر في العقل والخلق والديـن تأثـيراً قوياً بيّناً، ويؤثر أيضا في مشـابهة صـدر هذه الأمة من الصحابة والتابعين، ومشابهتُهم تزيد العقل والدين والخلق».

وأيضـاً: فإن نفس اللغـة العربية من الديـن، ومعرفتها فرض واجـب؛ فـإن فهم الكتـاب والسـنة فـرض، ولا يفهـم إلا بفهم اللغـة العربيـة، وما لا يتم الواجـب إلا به فهو واجـب...، وهذا معنى قـول عمر رضي الله عنه: «تعلموا العربية؛ فإنهـا من دينكم، وتعلموا الفرائض؛ فإنها من دينكم»[1] [2].



(١) صـح عـن عمـر رضي الله عنه قوله: «تعلمـوا العربيـة» رواه البيهقي في سـنه (٢/ ٢٨) وابـن الجعد في مسـنده (٩٩٦). وأما قوله: «تعلموا الفرائـض» فرواه البيهقي (٦/ ٣٤٤) والدارمي (٢٨٩٢) بسند منقطع.

(٢) اقتضاء الصراط المستقيم (ص٢٠٤-٢٠٦) بتصرف واختصار.

المجمعات التجارية من أشراط الساعة

عـن عبد الله بن مسـعـود ﵁ عن النبي ﷺ قـال: «**إنَّ بينَ يدي السّـاعةِ: تسليمَ الخاصّةِ، وفشوَّ التّجارةِ؛ حتّى تعينَ المرأةُ زوجها عـلى التّجـارةِ، وقطـعَ الأرحامِ، وشـهادةَ الـزّورِ، وكتمانَ شـهادةِ الحقِّ، وظهورَ القلم**»[1].

وفيه بيان اهتمام الناس بأمر الدنيا، وحرصهم على إصلاحها.

قال الحسـن البـصري -رحمه الله-: «لقـد أتى علينـا زمان إنما يقـال: تاجـر بني فـلان وكاتب بني فـلان، ما يكـون في الحي إلا التاجر الواحد والكاتب الواحد»[2].

وقـال أيضاً: «والله إن كان الرجل ليأتي الحي العظيم فما يجد به كاتبا»[3].

---

(١) رواه أحمـد (١/ ٤٠٧) والحاكـم (٤/ ١١٠) وصححـه، وقـال الهيثمي: رجاله رجال الصحيح. مجمع الزوائد (٧/ ١٧٨).

(٢) التمهيد (١٧/ ٢٩٧).

(٣) التمهيد (١٧/ ٢٩٨).

وروى النسائي (٤٤٥٦) عن عمرو بن تغلب قال قال رسول الله ﷺ: «**إن من**=

وأشراط الساعة الصغرى تذكر غالباً لبيان أمرين:

أولهما: التنبيه على قربها؛ ليتذكر الناس أمر الآخرة. فإنه إذا وقع من ذلك شيء قال العقلاء: هذا مما أخبرنا عنه النبي ﷺ أنه من أشراط الساعة. فيكون ذلك داعية لهم إلى تذكرها.

الثاني: التنبيه على أن تلك الأشراط المذكورة قد ألهت الناس عن أمر الآخرة، وهي إما أن تكون مما حرم الله عليهم، أو تكون من المباح الذي ألهى، كهذا الحديث، وكقوله ﷺ: «**إنَّ من أشراطِ السّاعةِ أن يُرفعَ العلمُ، ويثبتَ الجهلُ، ويُشربَ الخمرُ، ويظهرَ الزّنا**»(1)، إلى غير ذلك.

وما من مجتمع تتفشى فيه التجارة إلا ويصحب ذلك تجاوزات ومخالفات شرعية، كالتلبس بأنواع البيوع المحرمة، وانتشار الربا، والتحايل على إباحته، وكثرة الغش والتدليس، مع إضاعة الصلوات، واتباع الشهوات، والانغماس في المحرمات.

= **أشراط الساعة أن يفشو المال ويكثر وتفشو التجارة ويظهر العلم، ويبيع الرجل البيع فيقول لا حتى أستأمر تاجر بني فلان، ويلتمس في الحي العظيم الكاتب فلا يوجد**» وصححه الألباني في صحيح النسائي.

ورواه أحمد (٢٤٢٩٦) بنحوه، إلا أنه جعل قوله: «ويبيع الرجل البيع...» إلى آخره، من قول عمرو بن تغلب رضي الله عنه. ولعله الصواب. وقال محققو المسند: «إسناده صحيح».

(١) رواه البخاري (٨٠) ومسلم (٢٦٧١).

وأما تقارب الأسواق: فعن أبي هريرة ﵁ أن رسول الله ﷺ قال: «**لا تقوم الساعة حتى تظهر الفتن، ويكثر الكذب، وتتقارب الأسواق، ويتقارب الزمان، ويكثر الهرج**»(١).

قال الشيخ حمود التويجري: «وأما تقارب الأسواق: فقد جاء تفسيره في حديث ضعيف بأنه كسادها وقلة أرباحها. والظاهر -والله أعلم- أن ذلك إشارة إلى ما وقع في زماننا من تقارب أهل الأرض بسبب المراكب الجوية والأرضية، والآلات الكهربائية التي تنقل الأصوات، كالإذاعات والتلفونات الهوائية التي صارت أسواق الأرض متقاربة بسببها، فلا يكون تغيير في الأسعار في قطر من الأقطار إلا ويعلم به التجار أو غالبهم في جميع أرجاء الأرض، فيزيدون في السعر إن زاد وينقصون إن نقص، ويذهب التاجر في السيارات إلى أسواق المدائن التي تبعد عنه مسيرة أيام، فيقضي حاجته منها ثم يرجع في يوم أو بعض يوم، ويذهب في الطائرات إلى أسواق المدائن التي تبعد عنه مسيرة شهر فأكثر، فيقضي حاجته منها ويرجع في يوم أو بعض يوم.

فقد تقاربت الأسواق من ثلاثة أوجه:

الأول: سرعة العلم بما يكون فيها من زيادة السعر ونقصانه.

---

(١) رواه أحمد (٢/ ٥١٩) قال الهيثمي: رجاله رجال الصحيح غير سعيد بن سمعان وهو ثقة (٧/ ٢٧٦) وصححه الألباني في السلسلة الصحيحة (٦/ ٦٣٩).

الثـاني: سرعة السـير من سـوق إلى سـوق، ولو كانت مسـافة الطريق بعيدة جداً.

الثالث: مقاربة بعضها بعضاً في الأسعار، واقتداء بعض أهلها ببعض في الزيادة والنقصان. والله أعلم»[1].

فالتقارب في عصرنا الحاضر صار حسـيا ومعنويا، وأشـد من هذا: البيع والشراء عبر الشبكة العنكبوتية-الإنترنت.
ومـن أدرك مـا توفّره شـبكة الإنترنـت من تقريب الأسـواق بعضهـا من بعض في هـذا الزمان لا يجد مثالا أكـبر منها لانطباق الحديـث عـلى الواقع، فإن موقعـا مثـل **(ebay.com)** يعرض فيه كل مـن شـاء في جميـع أنحاء العـالم سـلعته للمزاد، حتـى قاربت المعروضات فيه ثلاثة ملايين سـلعة، ويستطيع الإنسان في بيته أن يشتري من أسواق العالم ويبيع كيف شاء.

ولـذا خاطـب رئيس الـوزراء البريطاني تجار بريطانيـا: بأنه لا مكان لهم في عالم التجارة إذا لم يدخلوا مجال التجارة الإلكترونية.



(١) إتحاف الجماعة في الفتن والملاحم وأشراط الساعة (٢/ ١٩٥).

الأسواق في الإسلام

الأسواق أبغض الأماكن إلى الله:

عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «**أحبُّ البلادِ إلى اللهِ مساجدها، وأبغضُ البلادِ إلى اللهِ أسواقها**»[1].

قال النووي -رحمه الله-: «قوله: «**أَحَبّ البِلاد إِلَى الله مَساجِدها**»؛ لأنها بيوت الطاعات وأساسها على التقوى.

وقوله: «**وَأَبغَض البِلاد إِلَى الله أَسواقها**»؛ لأنها محل الغش والخداع والربا والأيمان الكاذبة وإخلاف الوعد والإعراض عن ذكر الله، وغير ذلك مما في معناه»[2].

هيشات الأسواق:

عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «**ليَلِني**

(١) رواه مسلم (٦٧١).

(٢) شرح النووي على مسلم (٥/ ١٧١).

مِنكُـم أولـو الأَحـلامِ والنُّهَى، ثُمَّ الَّذيـنَ يَلونَهُم- ثَلاثـاً- وَإيّاكُم وَهَيشاتِ الأَسواقِ»[1].

قـال النـووي: «(هيشـات الأسـواق): أي اختلاطهـا، والمنازعـة والخصومـات وارتفـاع الأصوات واللغـط والفتن التي فيها»[2].

وفي المرقـاة: «جمع هيشـة، وهـي رفع الأصـوات، نهاهم عنها لأن الصـلاة حضـور بين يدي الله تعـالى، فينبغـي أن يكونوا فيها على السـكوت وآداب العبودية، وقيل: هـي الاختلاط، والمعنى: لا تكونـوا مختلطـين اختلاط أهل الأسـواق؛ فـلا يتميز أصحاب الأحـلام والعقول من غيرهـم، ولا يتميز الصبيـان والإناث من غيرهم في التقدم والتأخر»[3].

وقـال الطِّيبـيُّ: «ويجـوز أن يكـون المعنـى: قـوا أنفسـكم من الاشتغال بأمور الأسواق؛ فإنه يمنعكم أن تلوني»[4].

لم يكن النبي ﷺ صخّاباً في الأسواق:

فعـن أبي عبـد الله الجـدلي قـال: سـألت عائشـة عـن خلق

(١) رواه مسلم (٤٣٢).
(٢) شرح النووي على مسلم (٤/ ١٥٦).
(٣) مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح (٤/ ١٩٩).
(٤) تحفة الأحوذي (٢/ ١٧).

رسـول الله ﷺ فقالـت: «**لم يكـن فاحشـاً ولا متفحّشـاً ولا صخّابـاً في الأسـواقِ، ولا يجزي بالسّـيّئةِ السّـيّئةَ، ولكن يعفو ويصفح**»[1].

وعن عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما في صفة رسـول الله ﷺ في التـوراة قـال: «**واللهِ إنّهُ لموصـوفٌ في التّوراةِ ببعـضِ صفتهِ في القرآنِ: يا أيّها النّبيُّ إنّا أرسـلناكَ شـاهداً ومبـشّراً ونذيراً، وحرزاً للأمّيّـينَ، أنتَ عبدي ورسـولي، سـمّيتكَ المتوكّلَ، ليـسَ بفظٍّ ولا غليظٍ ولا سخّابٍ في الأسواقِ...**»[2].

قال ابن حجر -رحمه الله-: «السَّخَب -ويقال فيه: الصَّخَب- وَهو رفع الصوت بالخصام، ويستفاد منه أن دخول الإمام الأعظم السوق لا يحط من مرتبته؛ لأن النفي إنما ورد في ذم السخب فيها، لا عن أصل الدخول»[3].

الأسواق مشغلة، وإن كان بها مصالح المسلم الدنيوية:

عـن أبي هريرة رضي الله عنه قـال: «إِن الناس يقولـون: أكثر أبو هريرة، وإن إخواننا من المهاجرين كان يشـغلهم الصفق بالأسـواق، وإن إخواننـا مـن الأنصـار كان يشـغلهم العمـل في أموالهـم، وإن أبا

(١) رواه الترمـذي (٢٠١٦) وصححـه، وأحمـد (٦/ ٢٤٦) وصححـه الألباني في صحيح الترمذي وغيره.
(٢) رواه البخاري (٢٠١٨).
(٣) فتح الباري (٤/ ٣٤٣).

هريرة كان يلزم رسول الله ﷺ بشبع بطنه، ويحضر ما لا يحضرون، ويحفظ ما لا يحفظون»[1].

وعن عُبيد بن عمير: أن أبا موسى الأشعري رضي الله عنه استأذن على عمر بن الخطاب رضي الله عنه فلم يؤذن له، وكأنه كان مشغولا، فرجع أبو موسى، ففرغ عمر فقال: ألم أسمع صوت عبد الله بن قيس؟ ائذنوا له. قيل: قد رجع، فدعاه، فقال: كنا نؤمر بذلك. فقال: تأتيني على ذلك بالبينة. فانطلق إلى مجلس الأنصار فسألهم فقالوا: لا يشهد لك على هذا إلا أصغرنا، أبو سعيد الخدري. فذهب بأبي سعيد الخدري، فقال عمر: «أخفي هذا عليّ من أمر رسول الله ﷺ؟! ألهاني الصفق بالأسواق»- يعني الخروج إلى تجارة[2].

قال ابن حجر -رحمه الله-:«ألهاني الصفق بالأسواق، يعني الخروج إلى التجارة، وأطلق عمر على الاشتغال بالتجارة لهواً؛ لأنها ألهته عن طول ملازمته النبي ﷺ حتى سمع غيره منه ما لم يسمعه، وكان احتياج عمر إلى الخروج للسوق من أجل الكسب لعياله، والتعفف عن الناس»[3].

---

(١) رواه البخاري (١١٨)، ومسلم (٢٤٩٣).
(٢) رواه البخاري (١٩٥٦) ومسلم (٢١٥٣).
(٣) فتح الباري (٤/ ٢٩٩).

محاكاة النمط الغربي في التسوق:

النمط الغربي في التسوق قائم على توفير كل شيء يساهم في جلب الناس وإبقائهم أطول فترة ممكنة في السوق، ويسعى القائمون على هذه المجمعات لتطبيقه بدقة.

ولهذا فقد أصبحت المجمعات التجارية إحدى المعالم البارزة في المدن الكبرى، **فمن حيث المظهر**: فهي ذات مظهر معماري وحضاري جذاب؛ حيث روعي في تصميمه من الداخل والخارج أن يكون وفق أحدث التقنيات المعاصرة، **ومن حيث الموقع**: فهي – في الغالب – ذات موقع متميز في المدينة، تسهل معرفته والوصول إليه والخروج منه، **ومن حيث المساحة**: فهي كبيرة وواسعة؛ لتستوعب أكبر عدد من المتسوقين، أما **من حيث الخدمات**: فتجدها منتشرة هنا وهناك، كمواقف السيارات الخاصة، والمساحات الخضراء، ونوافير المياه، وأجهزة التكييف، والمصاعد والسلالم الكهربائية، وبرادات الماء، ودورات المياه، ومعاهد اللغات، والحاسبات، ونحو ذلك.

إضافة لضمها عددا من المحلات التجارية التي عادة ما تكون لماركات مشهورة، فإنها تخصص دورا كاملا لمطاعم الوجبات السريعة، وتخصص ركنا ترفيهيا للصغار يكون بمثابة قرية إلكترونية عامرة بألعاب كهربائية وإلكترونية حديثة، وأحيانا تضم القرية صالة للتزلج الجليدي، ومسرحاً للطفل.

وبين صفوف المحلات التجارية عادة توجد المقاهي، وساحات للجلوس والاستراحة، وشاشات كبيرة لمتابعة الأخبار الاقتصادية، وأحوال سوق الأسهم.

والهدف من ذلك كله: إرضاء رغبات المتسوقين، وسد جميع حاجاتهم المختلفة في الترفيه والتسلية.

ولذا: فإن كثيرا من العائلات والأفراد يفضلون قضاء عطلة الأسبوع في هذه المجمعات، خاصة المجمعات التي تحتوى على مركز كبير لبيع المواد الغذائية «**هايبر ماركت**»، والتي ظهرت أخيرا، وجذبت نسبة كبيرة من الزوار والمتسوقين، مما دفع الكثير من العلامات والماركات التجارية لتدشين فروع فيها.

ولذا: فقد عملت هذه المجمعات على تطبيق النمط الغربي في التسوق بحذافيره، فابتداءً: من البناء الذي يحاكي الطراز المعماري الغربي، ثم العمل على جعل العنصر الأساسي في هذا السوق هو واجهات العرض الزجاجية التي تحتفظ للسلعة بمكانة غامضة، كما تضع مسافة بين المشتري وما يريد شراءه، وفقا لنظرية أحد الغربيين، الذي كتب عن النظام الاستهلاكي.

كما يصاحب عرض السلعة عناصر الإعلان والجذب الأخرى، مثل الملصقات وصور النجوم والأبطال المستخدمين لهذا المنتج، والخلفيات الملونة والأضواء المسلطة، ووضع المجسدات «المانيكان» كل هذه المكونات المرافقة لعرض السلعة

تجعلها بمثابة أسطورة في ذهن المستهلك؛ فبيع السلعة يعتمد أساسا على الإيهام البصري.

ومن الأمور التي تحاكي فيها هذه المجمعات النمط الغربي في التسوق: عملية الإقناع النفسي للمتسوق بالشراء؛ وذلك بتسعير السلع على الطريقة الغربية (٩٥ , ٩)، مما يعطي انطباعاً –ولو نفسياً– بأن السلعة مخفضة حقاً.



المجمعات التجارية من الداخل

ماذا يحدث داخل هذه الأسواق؟

بالنظر إلى المجمعات التجارية المتناثرة هنا وهناك، نجد أن كثيرا منهـا يعج بصنوف من المنكرات والمخالفات الشرعية، والواجب بيانهـا؛ تحذيـراً وإنـذاراً: ﴿لِّيَهْلِكَ مَنْ هَلَكَ عَنۢ بَيِّنَةٍ وَيَحْيَىٰ مَنْ حَيَّ عَنۢ بَيِّنَةٍ﴾، ﴿قَالُواْ مَعْذِرَةً إِلَىٰ رَبِّكُمْ وَلَعَلَّهُمْ يَتَّقُونَ﴾.

أولاً: المفاسد الاقتصادية:

١ . إشعال حمى التسوق؟!

تضـجّ هـذه المجمعـات التجارية بالمتسـوقين والزوار بشـكل ملفـت للأنظـار، ومرتادوهـا مـن كافـة الشرائح والأعـمار: من الفقراء والأغنياء، من الشـباب والفتيات والأطفال والبالغين... فهي مكان واحد يجمع الجميع.

يقول مدير أحد المجمعات التجارية في السـعودية: «إن إدارة المركـز أجـرت إحصائية حول عـدد مرتادي المركـز في بداية عام

٢٠٠٦م، تبين منها أن متوسط من يزور المركز خلال الأيام الأربعة الأولى من الأسبوع يبلغ ما بين (١٨ إلى ٢٠) ألفاً لليوم الواحد.

أما يوما الأربعاء والخميس: فَيَصل عدد الزوار إلى ما بين (٣٠ إلى ٤٠) ألفاً في اليوم الواحد، وخلال شهر رمضان بلغ متوسط زوار المركز ما بين (٦٠ إلى ٧٠) ألفاً لليوم الواحد، وتبلغ نسبة الزوار الذين يرتادون المركز لقصد الترفيه وتناول الطعام دون شراء السلع ٤٠٪ من مجموع المتسوقين خلال يومي الأربعاء والخميس، ونسبتهم تزيد خلال يوم الجمعة»[(١)].

فهناك إقبال كبير وزحام شديد، وتجد بعضهم يدفع أمامه عربة تنوء بالمشتريات، فيشتري بما قيمته ١٥٠٠ ريال، والبعض أكثر من ذلك بكثير، والمؤسف أن هذه الأغراض تتكدس في المنازل، وربما تبقى حتى تنتهي صلاحيتها.

٢. تحول المجتمع إلى مجتمع استهلاكي:

فهناك شوارع تحولت في مدة وجيزة من شوارع سكنية إلى مولات ضخمة ومجمعات تجارية كبيرة، مع أن هناك أزمة سكن أدّت إلى زيادة الإيجارات بمعدل لا يقل عن ٢٠٪، وهذه الظاهرة تدل على أن الأموال تتسرب من الاستثمار إلى الاستهلاك، مما

(١) جريدة الرياض: العدد (١٣٩٤٨) ٨ شعبان ١٤٢٧هـ/ ١ سبتمبر ٢٠٠٦م.

جعل الأسرة مستهلكة بالدرجة الأولى، وقلما تجد أسرة سلمت من معضلة الديون والأقساط المتراكمة، فالكل يصرف دون إدراك لقيمة ما يصرفه، والكل يذهب إلى محلات التموين، ويحمل ما يفوق حاجته ومصروفاته.

٣. إغواء استهلاكي:

المشكلة أن الوسائل التي تستخدمها هذه المجمعات قد نجحت في جذب فئة محدودي الدخل؛ كما نجحت في تطبيق أهم مبدأ في علم التسويق؛ وهو «كيف تغري الناس بالشراء»، وأصبحت البنوك هي الملاذ الذي يلجأ إليه المتسوق للحصول على قروض؛ من أجل تغطية الاحتياجات الاستهلاكية، التي أفرزتها هذه المجمعات، ودليل ذلك؛ هو انتقال حمى افتتاح المولات من المناطق الثرية إلى الأحياء الفقيرة، استنادا إلى عقلية تجارية تعتمد أساسا على الكثافة السكانية العالية، مما يشير إلى أن ارتياد المولات لم يعد حكرا على الأغنياء فقط؛ بفضل سياسة العروض التشجيعية، والتنزيلات والخصومات، وإغراء المعروضات وتنوعها، ووفرتها وأسلوب عرضها، كما تكثر المحلات التي تنادي المتسوقين بأساليب متباينة، منها: «**اشتر واحدة واحصل على الثانية مجاناً**»، أو: «**كل شيء بخمسة ريال**»، وغيرها من الأساليب التي تغري المتسوق بمزيد من الشراء، وبشراء ما لا يلزمه، فيحتار ماذا يشتري، ويصبح كل شيء يستحق الشراء

عنده، فيذهب لشراء سلعة واحدة فقط، فيخرج وهو محمل بأكياس لم تكن في الحسبان.

يقول أحد المتسوقين: «للمول تأثير نفسي في حمل الناس على مزيد من الشراء؛ فالعربة التي يقودها المتسوق تغري الكثيرين بمزيد من الشراء، وإلا بدا منظره لافتا للأنظار إذا حمل فيها القليل، بالإضافة إلى طريقة عرض البضائع والمنتجات والخصومات التي يُعلن عنها».

وفي إحصائية صادرة عن المركز الوطني للمعلومات والأبحاث السياحية: بلغ الإنفاق على السياحة المحلية في السعودية عام ٢٠٠٥م ٣٢ مليار ريال، وبلغت نسبة الصرف على التسوق ٣٧٪، أما نسبة الصرف على المأكولات فبلغت ١٦٪، والترفيه ١٠٪، ويتضح من تلك الإحصائية أن الإنفاق على التسوق والمأكولات يتجاوز أكثر من نصف الإنفاق[١].

٤. التسوق النسائي:

تعتبر المرأة هي المتسوق رقم واحد في هذه المجمعات، فقد أصبحت متنفساً للمرأة الفارغة؛ فتذهب للفرجة والترويح عن النفس، والاستهلاك هو أهم وسيلة تتغلب بها المرأة على كآبتها، والأبحاث والدراسات التي أجريت حول ما سمي بحمى

---

(١) جريدة الرياض: العدد (١٣٩٤٨) ٨ شعبان ١٤٢٧هـ/ ١ سبتمبر ٢٠٠٦م.

التسـوق؛ تعطي الحجة للربـط بين النسـاء والإسراف، إلى درجة اعتبـار الإسراف إنما هو ظاهرة نسـائية. فالأرقام تقول: إن نسـاء الخليج ينفقن ٣ مليارات ريال لشراء العطور سـنوياً، و١٥ مليون على صبغات الشـعر؛ إذ يستهلكن منها ٤٤٥ طن، أما أحمر الشفاه فيستهلكن منه ٦٠٠ طن، إضافة إلى ٥٠ طن من طلاء الأظافر.

وكشـفت الأبحاث أن أكثر النسـاء اللاتي يكثرن من التسـوق يخفـين ما اشـترينه عـن أزواجهن، فقد كشـفت دراسـة لمؤسسـة (لانيس آند ليسنز) أن ٧٥٪ من النساء اللائي استُطلِعت آراؤهن قلـن: إنهـن يخفين مـا أنفقنه من الأمـوال على مشـترياتهن، وأنهن يمزقن الفاتورة.

وأحـد اسـتطلاعات الرأي الـذي أجرته مؤسسـة إعلامية في الخليج يؤكد ذلك.

ويعترف البائعون أن أكثر زبائنهم من النسـاء، وأن ذلك يمثل فرصة ذهبية لهم في إقناع المتسوقات بشراء السلع الغالية[1].

كما أن من أسباب هذا الهوس الشرائي عندهن:

- وجود حرمان في سنوات ماضية بسبب الفقر وضيق ذات اليد.
- بخل بعض أولياء الأمور.
- خوف بعض الزوجات من جمع أزواجهن للمال.

---

(١) مجلة الأسرة العدد ١٥٧ ربيع الآخر ١٤٢٧هـ.

قال تعالى: ﴿وَالَّذِينَ إِذَا أَنفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَٰلِكَ قَوَامًا﴾ [الفرقان: ٦٧].

٥. جنون الأسعار:

أما في الأسواق الراقية: فالشكوى من جنون الأسعار، فهل يتصور أحد أن يصل سعر الحذاء عشرة آلاف ريال، وفستان الزّفاف ثلاثين ألف ريال، وساعة اليد خمسين ألف ريال! فهذه الأسعار الجنونية جعلت بعض الناس يرتادون هذه الأسواق؛ لمجرد النزهة فقط.

تقول إحداهن: لا آتي إلى هنا للتسوق، بل لتناول الآيس كريم، وشرب القهوة، ومقابلة صديقاتي، وملاعبة أطفالي.

وتقول أخرى: الأسعار هنا غير معقولة، ولا أفكر في التسوق هنا، بل آتي للترفيه، وشرب القهوة.

وقال تعالى: ﴿يَا بَنِي آدَمَ خُذُوا زِينَتَكُمْ عِندَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا ۚ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾ [الأعراف:٣١].

وفي الحديث عن عمرو بن شعيب، عن أبيه، عن جده قال: قال رسول الله ﷺ: «**كُل، واشرَب، والبَس، وتَصَدَّق، في غيرِ سَرَفٍ، ولا مَخيلَةٍ**»[١].

(١) أَخرَجَهُ ابن ماجه (٣٦٠٥)، وَأَحمَدُ (٢/ ١٨١)، وحسنه الحافظ ابن حجر في كتابه الأمالي المطلقة (ص٣٢).

٦. ضعف المحلات الصغيرة وإغلاقها:

فقد استطاعت هذه المراكز التجارية سحب البساط من المتاجر الصغيرة، وهددتها بالكساد، فانخفضت القوى الشرائية بالمتجر، فالمشتري يهرب من المحلات الصغيرة؛ لأن المجمعات مغرية ومكيفة، كما أن البرامج التسويقية والدعائية التي تتبناها، وتقديم الجوائز والهدايا، وتوفيرها للأماكن الترفيهية، كل ذلك ساهم في جذب المتسوقين إليها دون غيرها.

يشكو أحد أصحاب المحلات الصغيرة؛ بأن معدل البيع انخفض لديه من عشرة آلاف ريال، إلى ألفين وخمسمائة ريال شهريا، وسبب ذلك افتتاح هذه المراكز التجارية الضخمة، التي تقوم بدور كبير في جذب المشترين، ويتوقع مزيداً من الخسارة في ظل انخفاض حركة الشراء.

٧. الدعاية الكاذبة في كثير من منشوراتها وإعلاناتها:

فكثيراً ما تقوم هذه المجمعات بإعلانات وهمية، ويفاجأ الناس عند حضورهم بأن السلعة قد نفدت، أو أن العرض قد انتهى، أو يضعون سعراً على السلعة، وعند الدفع تجد سعراً آخر، وقلّ من ينتبه لمثل ذلك، أو يعلنون عن جوائز وهدايا، ثم يظهر أنها لا قيمة لها.

وقد أقامت إحدى الأسواق الضخمة مسابقة في دولة عربية على ١٠٠١ جائزة؛ فالواحد هي الجائزة الكبرى وهي سيارة،

والألـف جائـزة الأخـرى هـي جوائـز متواضعة جـدا، وتهافت عشرات الآلاف لحضور المسـابقة، بسـبب اشـتراط إدارة المجمع حضـور الفائز لتسـلم جائزته في نفـس اليوم، فكان من سـلبياتها تسبب الحضور في إغلاق جزء هام من الطريق الحيوي بسياراتهم؛ مما أدى لتعطل حركة السير حتى منتصف الليل، وانتهت المسابقة، وخـرج منها عـشرات الآلاف من غـير الفائزين، وهـم يرددون: «إنها وهم كبير»!.

فغالبية الجوائز كانت متواضعة جـداً، ولكنهم انتظروا إعلان اسـم الفائز بالجائزة الكبرى، وقد شهد حفل الإعلان عن الجوائز مواقف مأساوية، وتحول للإعلان عن أطفال تائهين عن أسرهم، وسـط هذا الزحام الشـديد، أو الإعلان عن شـخص فَقَدَ أسرته بالكامل.

ورغم تحريم العلماء لهذه المسابقات؛ فإنها لم تتوقف، بل زادت وتنامت، وأصبح الأمر أشبه بالموضة...!!

ثانياً: المفاسد الشرعية والأخلاقية:

١. تضييع الأوقات:

تعتـبر هـذه المجمعـات التجاريـة موضعـا خصبـا لتضييـع الأوقات، فتتحول إلى مراكز لقضاء الأوقات، وتجمع الناس أكثر من الحدائق وغيرها.

وقد أثبت علماء الاجتماع أن نسبة الجرائم والمشكلات الخُلُقية تتناسب طرداً مع زيادة وقت الفراغ، فهذه فتاة أرادت أن تقضي على فراغها، فقضى عليها الفراغ.

وسبب ذلك: الغفلة عن أهمية الوقت، فكلما زادت غفلة الإنسان عن وقته، زاد إسرافه وتبذيره لأوقات فراغه فيما لا ينفع.

يقول الحسن البصري -رحمه الله-: «يا ابن آدم ما أنت إلا أيام؛ فإن ذهب يومك، ذهب بعضك»[1].

إنا لنفرح بالأيام نقطعها
وكل يوم مضى يدني من الأجل

ويقول عمر رضي الله عنه: «إني لأرى الرجل فيعجبني، فإذا سألت عنه، فقيل: لا حرفة له، سقط من عيني»[2].

وقال أيضاً: «إني لأكره أن أرى أحدكم سبهللاً -فارغاً- لا في عمل دنيا، ولا في عمل آخرة»[3].

وقال حكيم: «من أمضى يوماً من عمره في غير حق قضاه، أو فرض أداه، أو مجد أثله، أو حمد حصله، أو خير أسسه، أو علم اقتبسه: فقد عق يومه، وظلم نفسه!»[4].

(١) حلية الأولياء (٢/ ١٤٨)، سير أعلام النبلاء (٤/ ٥٨٥).
(٢) غريب الحديث لابن قتيبة (١/ ٣٢١)
(٣) مجمع الأمثال لأبي الفضل النيسابوري (١/ ١٧٢).
(٤) أدب الدنيا والدين (١/ ٥٧).

وقال يحيى بن معاذ -رحمه الله-: «المغبون من عطل أيامه بالبطالات، وسلط جوارحه على الهلكات، ومات قبل إفاقته من الجنايات»[١].

إنما الدنيا إلى الجنة والنار طريق

والليالي متجر الإنسان والأيام سوق!

فالدنيا مزرعة الآخرة؛ فكما تزرع اليوم، تحصد غداً، فالزرع الطيب ينبت بإذن الله ثمراً طيباً، والذي لا يزرع في وقت البذار، تأوه نادماً يوم الحصاد.

إن الليالي للأنام مناهل

تطوى وتنشر دونها الأعمار

فقصارهن مع الهموم طويلة

وطوالهن مع السرور قصار

قال ﷺ: «**نِعمَتانِ مَغبونٌ فيهِما كَثيرٌ مِن النّاسِ: الصِّحَّةُ، والفَراغُ**»[٢].

وقال ﷺ: «**لا تَزولُ قَدَما عَبدٍ يَومَ القيامَةِ؛ حَتَّى يُسأَلَ عَن أَربَعٍ: عَن عُمُرِهِ فيما أَفناهُ...**» الحديث[٣].

---

(١) التبصرة لابن الجوزي (١/ ١٢١).

(٢) البخاري (٦٠٤٩).

(٣) رواه الترمذي (٢٤١٧) وصححه، والدارمي (٥٣٧) وصححه الألباني في السلسلة الصحيحة (٩٤٦).

والوقت أنفس ما عُنيت بحفظه

وأراه أسهل ما عليك يضيع

سأل الفضيل بن عياض رجلاً فقال له: كم أتت عليك؟ قال: ستون سنة. قال: فأنت منذ ستين سنة تسير إلى ربك، يوشك أن تبلغ، فقال الرجل: إنا لله وإنا إليه راجعون!![1].

٢. تضييع الصلوات:

فبعض هذه المجمعات تغلق أبوابها الخارجية وقت الصلاة، ويبقى المتسوقون في الداخل، فلا يحضرون الجماعة، وقد تفوتهم الصلاة أصلا، ويحتج أصحابها؛ بأن الأعداد فيها كبيرة جداً، فلا يمكن إخراجهم، وهناك مصليات لمن شاء أن يصلي.

كما أن المتسوق في الداخل، لا يسمع النداء في كثير من هذه المجمعات، فلا يعرف موعد الصلاة إلا بإغلاق الأبواب، فقد لا يكفيه الوقت، ليتوضأ، ويصلي مع الجماعة.

أضف إلى ذلك عدم وجود لوحات تدل على المصليات في هذه المجمعات- إن وجدت هذه المصليات أصلاً-، وعدم العناية بهذه المصليات من ناحية المصاحف.

وبعض المجمعات قد يوجد فيها مصليات للرجال، ولكن لا يوجد فيها مصليات للنساء، فتضطر المرأة للمغادرة قبل موعد الصلاة الأخرى، وإلا فاتتها الصلاة.

---

(١) حلية الأولياء (٨/ ١١٣).

فبماذا تجيبون الله يا من أضعتم الصلوات وأنتم تتجولون في الأسواق إذا سألكم يوم القيامة عن الصلاة؟ فإن أول ما يحاسب عنه العبد يوم القيامة الصلاة، فهل ستعتذرون بأن الصفقَ في الأسواق شغلكم عن أداء فرائض الله؟ وإذا كان العبد لا يعذر بترك الصلاة حتى في القتال والجهاد، فكيف يعذر بتركها وهو ساهٍ لاهٍ؟!

قال تعالى: ﴿فَخَلَفَ مِنۢ بَعۡدِهِمۡ خَلۡفٌ أَضَاعُواْ ٱلصَّلَوٰةَ وَٱتَّبَعُواْ ٱلشَّهَوَٰتِۖ فَسَوۡفَ يَلۡقَوۡنَ غَيًّا﴾ [مريم: ٥٩].

٣. انتهاك الأعراض:

وذلك عبر المرايا المزدوجة في غرف تغيير الملابس، فبعض المحلات التجارية تضعها وبينما تبدأ المرأة بتجريب الملابس يلتقطون لها صورا يبيعونها، ومن ثم تجد هذه الصور طريقها للإنترنت.

وكذا في الحمامات العامَّة، وغرف الفنادق، وغيرها.

كم منا يعلم أن المرآة المعلَّقة على الحائط هي مرآة حقيقية، وليست مرآة مزدوجة الاتجاهات!

ومن الصعب التعرف على تلك المرايا بمجرد النظر إليها.

والمرآة المزدوجة: هي مرآة ترى نفسك فيها، ولكن من الجانب الثاني لها تستطيع الرؤية من خلالها، بينما في المرايا المعتادة إذا نظرت من الجهة الثانية ترى سطحاً معتماً، ولا يمكن الرؤية من خلاله.

ويمكن التعرف على المرآة المزدوجة: بلصق رأس الأصبع تجاه السطح الزجاجي للمرآة، فإذا لاحظت وجود مسافة بين أصبعك وصورته في المرآة؛ فهي مرآة طبيعيَّة، أما لو انطبق الأصبع على صورته في السطح الزجاجي، فإنها مرآة مزدوجة.

فيقال لمن يقوم بتركيب هذه المرايا طلبا لتتبع عورات الطاهرات؛ ما قاله رسول الله ﷺ حين صعد المنبر فنادى بصوت رفيع فقال: «**يا مَعشَرَ مَن أَسلَمَ بِلِسانِهِ، وَلَم يُفضِ الإيمانُ إِلَى قَلبِهِ، لا تُؤذوا المسلِمينَ، وَلا تُعَيِّروهُم، وَلا تَتَّبِعوا عَوراتِهِم؛ فَإِنَّهُ مَن تَتَبَّعَ عَورَةَ أَخيهِ المُسلِمِ، تَتَبَّعَ اللهُ عَورَتَهُ، وَمَن تَتَبَّعَ اللهُ عَورَتَهُ يَفضَحهُ، وَلَو في جَوفِ رَحلِهِ**»[1].

وقال تعالى: ﴿إِنَّ ٱلَّذِينَ يُحِبُّونَ أَن تَشِيعَ ٱلْفَـٰحِشَةُ فِى ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ فِى ٱلدُّنْيَا وَٱلْـَٔاخِرَةِ ۚ وَٱللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ﴾ [النور: ١٩].

٤. التبرج والمعاكسات والاختلاط:

وما يترتب على ذلك من انتشارٍ للمعاصي بأنواعها، ابتداءً من النظر والمغازلات والمعاكسات، ووصولاً للتحرش الجنسي بأنواعه، حتى أصبحت تلك المجمعات متنفساً للفسقة؛ لتحقيق مآربهم الخبيثة، كما صارت مكاناً للقاءات المحرمة، فالبنت تقول

(١) رواه الترمذي (٢٠٣٢) وصححه الألباني في صحيح الترغيب والترهيب (٢/ ٢٩٢).

لأهلها: سأذهب إلى صديقتي، ثم تذهب إلى هناك للتسكع، وبعضهن يخرجن مجتمعات، ثم ينتشرن في السوق، ويجلسن في المطاعم.

وقد تنضم فتاة إلى شاب على أنهما عائلة ليدخلا هذه المجمعات، وذلك في المجمعات التي تمنع دخول الشباب، فيقوم الشاب بالبحث عن فتاة ليكوِّنا عائلة، حتى ولو دفع لها مبلغاً من المال من أجل ذلك، وقد سمعنا عن فتيات احترفن هذه المهنة.

فأصبحت هذه المجمعات أوكارا للفساد؛ عن طريق محلات الكوفي شوب (**المقاهي الحديثة**)، والمطاعم السريعة التي توجد فيها، فجميع مقدمات الفواحش تنطلق منها (**الإغواء والإغراء**)، وتنتهي في الفنادق وغيرها.

لقد شكا كثير من أولياء الأمور من ظاهرة المعاكسات، وطالبوا بالتصدي لها، فقد سجلت الفترة الأخيرة ارتفاعا ملحوظا لمؤشر المعاكسات، التي اتخذت طابعا أكثر حدة وجرأة، حتى أصبح بعض الغوغاء يتعرض للفتيات، وهن مع عوائلهن بألفاظ، وممارسات شديدة الوقاحة.

ويذكر أحد رجال الأمن المتواجدين في السوق أن له أكثر من تسع سنوات، وفي كل عام يلاحظ تفاقما لمشكلة المعاكسات، وكثيراً ما يتعرض إلى تهديد من المتسكعين إذا تدخل لوقفهم.

وأشار عدد من العاملين في هذه المجمعات؛ إلى أن السوق يتحول يوم الأربعاء إلى ميدان للمشاحنات والمعاكسات بين بعض الشباب من الجنسين.

وأن البعض يفتعل معاكسات ومشاحنات؛ لإشغال البائع، وبالتالي سرقة بعض المعروضات[1].

ما في أمل!!

تروي إحداهن قائلة: كنت مع ابنتي في أحد الأسواق الكبيرة فمَرّ بنا شابٌ، فأخذ يخاطب ابنتي، وهي بجواري، ويقول: في أمل؟ ولا ما في أمل؟! فردت بضيق: لا... ما في أمل!!

فانصرف عنها... فتبعتُه، وقلتُ له: أتتجرأ على بنات الناس، وهن بصحبة أهلهن؟!!، وما ضرورة وجودي مع ابنتي إذن؟ هذه وقاحة منك، وتعدٍّ على محارم الآخرين، وجرح لحيائهم، وستجد من يتعدى على محارمك؟ فانصرفت، وهو في شدة الحرج ممن اجتمع حوله.

ونحن نسمع عن هذه الظاهرة بين الشباب الطائش، أما أن ينتقل هذا المرض إلى المتزوجين والكبار فهذا نذير سوء، فبعضهم لا يكف عن ذلك، حتى في حضور زوجاتهم وأبنائهم أحياناً،

(١) جريدة الوطن: الخميس ٢٠ شوال ١٤٢٥هـ الموافق ٢ ديسمبر ٢٠٠٤م العدد (١٥٢٥).

فهم يدققون النظر في كل فتاة تمر؛ حتى إنهم يستطيعون إخبارك بمقاساتها إن أردت!

تقول إحداهن: ذهبت ذات مرة لأحد المجمعات لتناول وجبة العشاء، فجلست قبالة رجل بعمر والدي، كان بصحبة أبنائه، وما إن جلست حتى بدأ يحدق بي ويتأمل!!

ناهيك عما في هذه المجمعات من التجاوزات التي تحدث في الملاهي من اختلاط، أو لعب بعض الفتيات البالغات هناك وتكشفهن، بحجة أنهن لا زلن صغيرات.

ويجب علينا أن نتقي الله ما استطعنا بغضّ البصر ومجاهدة النّفس، كما قال تعالى: ﴿قُل لِّلْمُؤْمِنِينَ يَغُضُّوا مِنْ أَبْصَٰرِهِمْ وَيَحْفَظُوا فُرُوجَهُمْ ۚ ذَٰلِكَ أَزْكَىٰ لَهُمْ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرٌۢ بِمَا يَصْنَعُونَ ﴿٣٠﴾ وَقُل لِّلْمُؤْمِنَٰتِ يَغْضُضْنَ مِنْ أَبْصَٰرِهِنَّ وَيَحْفَظْنَ فُرُوجَهُنَّ وَلَا يُبْدِينَ زِينَتَهُنَّ إِلَّا مَا ظَهَرَ مِنْهَا﴾ [النور: ٣٠-٣١].

ومما انتشر في الأسواق الخاصة بالنساء: التدخين في المقاهي؛ بل وصل الأمر إلى أكبر من ذلك والعياذ بالله؟!.

أما عن البلوتوث: فحدث، ولا حرج، فأصبحت تلك المجمعات مرتعاً لتبادل المقاطع السيئة.

يقول أحد الشباب الصالحين: دخلت إلى تلك المجمعات بهدف الدعوة، وأردت أن أرسل مجموعة من البلوتوثات

الدعوية، فتفاجأت بأن أسماء الهواتف التي ظهرت أمامي أكثرها أسماء تدعو للرذيلة، «العاشقة – الولهان – فتى الجنس...» ونحو ذلك!!

طرق المعاكسات:

نحو ٩٠٪ من الحالات عن طريق البلوتوث، والترميز بألقاب فاحشة، أو عرض الرقم، أو وضع صورة شخصية بملابس داخلية.

القبض على شاب معه ٦٠ قصاصة، سجل عليها رقمه، يوزعها عند مدارس البنات.

طرفة: قبض على أحد المعاكسين كتب على البلوتوث: «الهيئة في قلوبنا».

أسباب انتشار ظاهرة المعاكسات في الأسواق:

١. الفراغ والبطالة.

٢. رفقاء السوء.

٣. ضعف الوازع الديني.

٤. قلة الحياء.

٥. غياب سلطة الوالدين.

٦. عدم إحساس الشاب بمعاني الرجولة الحقيقية، والمحافظة والخوف على أخواته في الله، مثل ما يخاف على

أخواتـه، فتجده يخاف على أختـه، ولا يرضى لها التعرض للمعاكسات، لكنه في المقابل يتلذذ ويسعد بمضايقة بنات الناس...!! والله المستعان.

٧. ما يشـاهده الشـباب والشـابات في القنوات الفضائية من فسق ومجون.

٨. تفريـط الأوليـاء: فخروج المـرأة بلا محـرم يجعلها عرضة لأصحاب القلوب المريضة.

٩. إعطاء الفتيات جوالات الكاميرا والبلوتوث، دون تربية، ولا تزكية.

١٠. انتشار سـائقي الأجرة الخاصة؛ سهل وصول النساء إلى مواطن الشبهات دون رقيب.

عن عبد الله بن عمر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أن رسـول الله ﷺ قال: «**كلّكم راعٍ؛ فمسـئولٌ عن رعيّتهِ، فالأميرُ الّذي على النّاسِ راعٍ، وهوَ مسـئولٌ عنهـم، والرّجـلُ راعٍ على أهلِ بيتـهِ، وهوَ مسـئولٌ عنهم، والمـرأةُ راعيةٌ عـلى بيتِ بعلهـا وولدهِ، وهـيَ مسـئولةٌ عنهم، والعبـدُ راعٍ على مالِ سـيّدهِ، وهوَ مسـئولٌ عنـهُ؛ ألا فكلّكـم راعٍ، وكلّكـم مسـئولٌ عـن رعيّتهِ**»[١].

١١. تسلط أهل الشر وقلة الناصحين، ففي مثل هذه الأماكن

(١) رواه البخاري (٢٤١٦) ومسلم (١٨٢٩).

يقـل الناصحـون، وأهـل الحسـبة وأعضاء الهيئـة، وإن وجـدوا فقد يتعرضون للهجوم من قبل بعض الفسـاق والسـفهاء؛ فينتـج عـن ذلـك خلـو الجـو للمعاكسـين والمعاكسات، والعياذ بالله.

جرأة ووقاحة وقلة حياء بعض البائعين مع النساء:

فبعضهـم يأخـذ رقـم المتسـوقة بحجـة إخبارهـا بالموديلات الجديدة.

- تقـول إحداهـن: ذهبـت أنا وابنتي متسـترات إلى السـوق، فجئنـا لنفاضل بين ألوان البلوزة، فتدخـل البائع قائلاً: هذه تليق على لـون بشرة البنت أكثر، فرميتها له بسرعـة، وتركنا المحل على الفور.

- وتقول أخرى: كنت أتسوق مع ابنتي في أحد الأسواق، ولم يبـد مني أي شيء، لكن البائع، وهو يعطيني التنورة، لمس إصبعي لمسة مقصودة، غرضها دنيء، فخرجت بسرعة، وأنا أبكي.

وهناك نساء متعاونات مع الهيئة في كشف أمثال هؤلاء.

- وتقـول ثالثـة: ذهبت أنـا وزوجي إلى أحـد المحلات، وبدأ البائـع بعـرض الملابـس الفاضحـة، ونشرهـا بشـكل ملفت على الطاولـة، ممـا أشـعر زوجـي بالحـرج، وشـدني للخارج بهسـتريا واضحة.

وقد تكون الفتاة سبباً لجلب الأذى لنفسها من خلال خروجها للأسواق بمفردها، أو مع السائق الأجنبي؛ بالإضافة إلى تبرجها، وضيق لباسـها، وزركشـة عبايتها، وفواح عطرهـا وبخورها؛ مما يغري الفساق بمتابعتها.

– يقول أحد الباعة: العفيفة لباسها يَنُم عنها، والساقطة الفاسقة تعلن عن نفسـها بلباسـها المتبرج، وفواح عطرها الذي يملأ المحل عند دخولها، وقد دخلت علينا في إحدى المرات فتاة؛ أخذت تسأل عـن أشـياء، ثم بـدأت في المزاح والضحـك والتمايـل يمنة ويسرة، حتى مالت على بعض المشترين، فقمت بطردها من المحل.

– وتقـول إحداهـن: ربـما لا يصدقنـي أحـد إذا قلـت أننـي أحـب التواجد هنا، لكي يلاحقني الشـباب، ويسـمعوني كلمات الإعجاب والغزل!!.

يَعيـشُ المَـرءُ مـا اِسـتَحيا بِخَيرٍ
وَيَبقـى العـودُ مـا بَقِـيَ اللِحـاءُ
فَـلا واللهِ مـا في العَيـشِ خَـيرٌ
وَلا الدُنيـا إِذا ذَهَـبَ الحَيـاءُ

استعراض المفاتن والتفنن في ذلك لا يكاد يحصر، ومن صوره:

- العباءات المزركشة والمطرزة بالرسومات الملفتة.
- انتشار كشف الوجه، وغيره من المفاتن.

- انتشار ما يسمى بمكياج السوق، وهو يعتني بتجميل الجزء العلوي من الوجه؛ للبس النقاب، أو البرقع.
- خروج بعض النساء متعطرات، والنبي ﷺ يقول: «**أيّما امرأةٍ استعطرت، فمرّت على قومٍ؛ ليجدوا من ريحها، فهيَ زانيةٌ**»[1].
- الخلوة التي قد تقع مع أصحاب المحلات.

قال رسول الله ﷺ: «**لا يخلُوَنَّ أحدكم بامرأةٍ، فإنَّ الشّيطانَ ثالثهما**»[2].

وقال رسول الله ﷺ: «**ما تركتُ بعدي فتنةً هيَ أضرُّ على الرّجالِ من النّساءِ**»[3] فكيف يجمع بين الفاتن والمفتون في مكان واحد؟

فالواجب على النساء والرجال أن يتقوا الله تعالى، وأن لا تخالط المرأة الرجال؛ امتثالاً لأمر النبي ﷺ لما اختلط الرجال مع النساء في الطريق فقال للنساء: «**استأخرنَ؛ فإنّهُ ليسَ لكنَّ أن تحققنَ الطّريقَ عليكنَّ بحافّاتِ الطّريقِ**» فكانتِ المرأةُ تلتصقُ بالجدارِ، حتّى إنَّ ثوبها ليتعلّقُ بالجدارِ من لصوقها بهِ[4].

---

(١) رواه النسائي (٥١٤١) وحسنه الألباني في صحيح الترغيب والترهيب (٢/ ٢١٦).

(٢) رواه أحمد (١١٥) وابن حبان في صحيحه (٤٥٧٦) والبيهقي في سننه (١٣٥٢١) وقال شعيب الأرنؤوط: إسناده صحيح.

(٣) متفق عليه.

(٤) أخرجه أبو داود (٥٢٧٢) وحسنه الألباني في الصحيحة (٢/ ٥١٢).

وإذا كانت هذه الإجراءات قد اتّخذت في المسـجد، وهو مكان العبادة الطّاهر، الذي يكون فيه النّساء والرّجال أبعد ما يكون عن ثوران الشهوات، فاتّخاذها في غيره من باب أولى.

ولا شـك أن اجتماع الرجال والنساء في مكان واحد، ومزاحمة بعضهم لبعض، وكشف النّساء على الرّجال، كلّ ذلك من الأمور المحرّمـة؛ لأنّ ذلـك مـن أسـباب الفتنة، وثـوران الشـهوة، ومن دواعي الوقوع في الفواحش والآثام.

ويجب أن نتخذ الوسائل لتلافي هذا الاختلاط، مثل:

١. عزل مكان الرجال عن النساء.

٢. تخصيص باب لكل جنس.

٣. استعمال وسائل الاتّصالات الحديثة لإيصال الصوت، وهكذا.

فإن العاقل لا يقول: لنلقي إنسـاناً وسـط أمواج متلاطمة، ثم نطلب منه أن يحفظ ثيابه من البلل.

ولا يقول: لنلقي إنسـاناً وسط نيران متوقدة، ثم نطلب منه أن يحافظ على جسمه من الاحتراق.

وإذا تأملنـا السـفور وكشـف المـرأة وجهها للرجـال وجدناه يشتمل على مفاسد كثيرة:

- منها الفتنة التي تحصل بوجهها، وهي من أكبر دواعي الشر والفساد.

- ومنها زوال الحياء عن المرأة، وافتتان الرجال بها، وإذا كان يحرم على المرأة أن تكشف وجهها، فمن باب أولى يحرم عليها كشف صدرها، أو نحرها، أو ساقيها، أو ذراعيها أثناء التسوق، فبعض النساء لا يبالين بما ينكشف منهن فتراها ترفع ذراعها؛ لتحضر القطعة، فتنكشف ذراعها.

خطر صالات ألعاب الفيديو بالمجمعات التجارية على الأطفال والمراهقين:

لا يخلو مركز تجاري من صالات ألعاب الفيديو ذات الأثر السيئ على الأطفال، ولما كانت غير متوفرة في المنزل؛ غدت من الأشياء الأكثر جاذبية لهم بالمجمعات.

والألعاب الأساسية (برامج سباقات السرعة، وبرامج القتال) تشحن عيون الأطفال بكمية ضخمة من مشاهد الدم، والكدمات، والجروح، والقتل، وتتنافس البرامج في تقديم صورة أكثر إبهارا وواقعية، وتشحن نفوس الأطفال بكمية أكبر من العنف والعدوانية، واعتياد منظر الدماء! حيث يحصل الطفل على نقاط متزايدة كلما ضرب سائق سيارة وأخذها منه، وكلما دهس أحد المارة، وكلما ضرب سيارة الشرطة، وكلما واصل الفرار من الشرطة!

بيع سلع محرمة:

ومن المخالفات الموجودة كذلك: بيع بعض السلع المحرمة، كالتي يكون فيها تصاوير وتماثيل؛ كما في بعض محلات التحف.

وقد جاء في فتاوى اللجنة الدائمة: أن بيع صور ذوات الأرواح وشراءها محرم؛ لما ثبت عن رسول الله ﷺ أنه قال: «**إنَّ اللهَ ورسولهُ حرّمَ بيعَ الخمرِ والميتةِ والخنزيرِ والأصنامِ**»[1]. أما ما كان عليه صور شيء من ذوات الأرواح؛ سواء كان عملة ذهبية، أو فضية، أو ورقية، أو كان قماشاً، أو آلة، فإن كان تداوله بين الناس لتعليقه في الحيطان ونحوها، مما لا يعتبر امتهاناً له، فالتعامل فيه محرم لشموله بأدلة تحريم التصوير، واستعمال صور ذوات الأرواح، وإن كان ما عليه الصورة من ذلك يمتهن، كآلة يقطع بها، أو بساط يداس، أو وسادة يرقد عليها، ونحو ذلك فيجوز، لما ثبت في الصحيحين عن عائشة رضي الله عنها؛ أنها نصبت ستراً، وفيه تصاوير، فدخل رسول الله ﷺ فنزعه، قالت: «فقطعته وسادتين، فكان يرتفق عليهما»، وفي لفظ: «قطعته مرفقتين، فلقد رأيته متكئاً على إحداهما، وفيها صورة»[2].

أما عن بيع الخواتم والساعات الذهبية: فقد أفتت اللجنة الدائمة أنه لا يجوز بيع خواتم الذهب المخصصة للرجال، إذا كانوا يلبسونها، وقول أصحاب المحلات: إنهم لا يبيعونها على المسلمين لا يبرر عملهم؛ فهم في ديار الإسلام، وعلى من كان فيها ألا يتعامل إلا بما تجيزه الشريعة الإسلامية، وهذه الحجة نظير

---

(١) رواه البخاري (٢١٢١)، ومسلم (١٥٨١).

(٢) رواه أحمد (٢٦١٠٣) وصححه محققو المسند، وينظر: فتاوى اللجنة الدائمة (١٣/ ٧٣-٧٥).

حجـة من يبيع الخمـر ويقول: لا أبيعها إلا على الكفار؛ لأن خاتم الذهب محرم على الرجال[1].

بيع الملابس النسائية المحرمة:

من أكثـر المبيعات المحرمة انتشـاراً؛ تلك الملابـس والعبايات النسـائية المخالفـة للشريعـة الإسـلامية، والألبسـة العاريـة، أو القصـيرة (القميص الذي يظهر البطن...)، أو التي تحمل كتابات محرمة، وقد تكون شركية.

حكم بيع الملابس النسائية:

الملابـس النسـائية التـي يبيعهـا التجار في محلاتهـم لا تخلو من ثلاث حالات:

الأولى: أن يعلـم البائـع، أو يغلـب عـلى ظنـه أن هـذه الثياب ستسـتعمل اسـتعمالاً مباحاً، ولن تسـتعمل اسـتعمالاً محرماً، فبيع هذه الثياب لا حرج فيه.

الثانيـة: أن يعلـم البائـع، أو يغلـب على ظنـه أن هـذه الثياب ستسـتعمل اسـتعمالاً محرماً، أي: ستلبسـها المرأة وتتزيـن بها أمام الرجـال الأجانب عنها، فبيع هذه الثيـاب حرام؛ لقول الله تعالى: ﴿وَلَا تَعَاوَنُوا۟ عَلَى ٱلْإِثْمِ وَٱلْعُدْوَٰنِ﴾ [المائدة:٢].

ويمكـن للبائـع أن يعلـم ذلك حسـب نوعية الثيـاب، وحال

(١) فتاوى اللجنة الدائمة (١٣/ ٦٩).

المرأة التي تشتريها، فهناك بعض الألبسة عُلِمَ من العادة أن المرأة مهما كانت متبرجة لن تلبسها إلا لزوجها، ولا يمكن أن تخرج بها أمام أحد من الرجال الأجانب عنها، وهناك الألبسة التي يغلب على ظن البائع - وقد يتيقن - أن المشترية لها ستستعملها استعمالاً محرماً، فالواجب على البائع أن يعمل بما علمه أو غلب على ظنه من حال المشترية.

وقد تكون الثياب يمكن استعمالها استعمالاً مباحاً، أو استعمالاً محرماً، ولكن التزام النساء بالحجاب، أو إلزام الدولة لهن بذلك يمنع من استعمالهن لها استعمالاً محرماً، فلا حرج في بيعها.

الثالثة: أن يشك البائع ويتردد؛ هل هذه الثياب ستستعمل استعمالاً مباحاً، أم محرماً، لكون الثياب صالحة للاستعمالين، وليس هناك قرائن ترجح أحد الاحتمالين، فبيع هذه الثياب لا حرج فيه؛ لأن الأصل إباحة البيع وعدم تحريمه؛ لقول الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ﴾ [البقرة: ٢٧٥]، والواجب على من اشتراها أن يستعملها فيما أحل الله، ولا يجوز أن يستعملها استعمالاً محرماً.

المجسمات النسائية:

أما نصب مجسمات على واجهة المحلات: فقد ثبت في الأحاديث الصحيحة تحريم تصوير ذوات الأرواح، وإقامة التماثيل لها مطلقاً.

وأما ما أزيل رأسه، فلا يعد صورة محرمة، ولا حرج في اقتنائه، والانتفاع به، بشرط ألا يستعان به على محرم.

ولـذا: فكثير من المحلات تضع مجسمات نسائية على شكل جسد امرأة، وتوضع عليها الملابس، وتعرض أمام الناس جميعاً، رجالاً ونساءً، وفي مكان عام، ومجمع يدخله كلٌّ من الجنسين.

ولا شك أن هذه المجسمات تُصَنَّع بطريقة مغرية جداً، لكي يظهر الثوب بصورة مرغوبة، فتحدث أثراً سلبياً، يشتكي منه كثير من الشباب والفتيات.

يقول أحد الشباب: هذه المجسدات تثير الاشمئزار في نفسي، وأشعر في بعض الحالات أنني أمر على مجموعة نساء عاريات، وأمر بسرعة من أمام هذه المحلات؛ حفاظاً على نفسي.

وتقول إحدى الفتيات: أشعر بالإحراج الشديد عند مروري بالأماكن التي تعرض الملابس النسائية، وخاصة الملابس الداخلية، فأنا أحس؛ وكأن امرأة بملابسها الداخلية تقف أمامي، هذا زيادة على أنها تنافي تقاليدنا وعاداتنا.

ويقول أحد الباحثين التربويين: إن الصورة، وخاصة المجسدة، لها أثر واضح على الشباب من الجنسين، وأجمع العلماء النفسيون والتربويون على أن أي صورة تظهر فتنة المرأة تؤثر بالسلب على نفس كل فتاة وشاب، وتزيل الحياء من بين الناس؛ فهي تعرض

أدق خصوصيات الرجل والمرأة، وما لا يجب أن يظهر إلا في غرف النوم، يظهر على رؤوس الأشهاد.



صور مشرقة

وأمـام هـذا الكـم الهائـل مـن المخالفـات هناك صـور مشرقة تستحق الإشادة، ومنها:

- فصـل الأوقـات بين العوائـل والعزاب، وتحتـاج إلى ضبط أكثر.
- تعاون بعض المجمعات مع رجال الحسبة والهيئة.
- حـرص بعض الجهـات على الإغلاق قبـل الصلاة بخمس دقائق.
- وجود المصليات، وبعضها يحوي مصليات خاصة بالنسـاء أيضاً، وتجهيزها بشكل لائق.
- إغلاق المحلات في أوقات الصلاة، حتى وإن كان العاملون غير مسلمين.
- إهداء بعض المجمعات كتيباً، أو غيره، هدية لكل متسوقة، ويقال لها: هدية من المجمع، وتوضع الهدية مع المشـتريات بالكيس.

الضوابط الشرعية للإعلانات التجارية[1]:

- ألَّا يترتب على الإعلان إضرار بالغير؛ لأنَّ ذلك يؤدي إلى التباغض والشحناء والحسد بين المسلمين، وهذا محرم شرعاً.
- ألَّا يكون الإعلان عن السلع فيه تدليس، أو تلبيس على النّاس؛ لأنَّه من أكل أموال النّاس بالباطل، وسبب لمحق البركة، والواجب الصدق والبيان، ومطابقة الواقع من غير زيادة أو نقصان.
- ألَّا يكون في الإعلان دعاية لشيءٍ من المحرمات؛ كالخمور، والقمار، واليانصيب، والدخان.
- ألَّا يؤدي الإعلان للتهوين بشيءٍ من أصول الإسلام، أو أخلاقه، أو الحطّ على المسلمين، أو السخرية بهم.
- ألَّا يشتمل الإعلان على شيءٍ من صور ذوات الأرواح؛ من إنسان، أو حيوان، أو طير.
- يحرم تصوير المرأة أو شيءٍ من جسدها في الإعلانات؛ لأنَّ المرأة عورة، وفي هذا الأسلوب إهانة لها، وحطّ من كرامتها، وإغراء بالفساد والفاحشة.
- أن يلتزم الصدق في إعلانه ودعايته، وذلك بأن يخبر بما يوافق حقيقة السلعة أو الخدمة.

---

(١) مستفاد من: (الحوافز التجارية التسويقية) د.خالد المصلح (٢٠٩).

- ألا يكـون في إعلانه ودعايته ذم لسـلع غيره وخدماتهم، أو تنقّص لهم، أو إضرار بهم بغير حق؛ لقـول النبي ﷺ: «**لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه**»[1]، وقوله ﷺ: «**لا ضرر ولا ضرار**»[2].
- أن يكـون الإعلان باللغة العربيـة الفصحى؛ لأنَّها لغة أهل الإسلام، والقرآن، والسنة، فلا تستعمل العبارات العامية؛ فضلاً عن غيرها من اللغات الأجنبية.

أحكام الجوائز الترويجية (الحوافز التسويقية)[3]:

ومن الأمـور المهمة التـي ينبغي للتاجر والمسـتهلك أن يكون على علم بها: **مسألة الحوافز التسويقية**.

والمقصـود بهـا مـا يقوم بـه البائـع أو المُنتِـج من أعـمال تُعرِّف بالسلع، وتحُثُّ عليها، وتدفع إلى اقتنائها، وتملكها.

فإن التجـار وأصحاب السـلع والخدمات يسـتعملون أنواعاً من الوسـائل والأسـاليب؛ التي تشـجع الناس على شراء سلعهم وخدماتهـم وترغبهم فيها منـذ زمن بعيد، وكانت هذه الوسـائل الترغيبية في ذلك الوقت محدودة ومحصورة.

---

(١) رواه البخاري (١٣)، ومسلم (٤٥).

(٢) رواه ابن ماجه (٢٣٤٠)، وصححه الألباني في الإرواء (٣/ ٤١٣).

(٣) مستفاد من كتاب: (الحوافز التجارية التسويقية) د. خالد المصلح (ص٦١ وما بعدها).

ثم لما حصل التقدم الحضاري والإنتاجي، واخترعت الآلات، وتنوعت المنتجات، وتطورت حياة الناس، ونشاطهم الاقتصادي، تطورت تبعاً لذلك أساليب التجار في ترويج سلعهم وخدماتهم، والتحفيز إليها.

واشتدت المنافسة بين التجار وأصحاب السلع والخدمات في جذب أكبر عدد من المشترين؛ فحملهم ذلك على تطوير أساليب الترويج، والحوافز المرغبة في الشراء، واستحداث وسائل وأساليب جديدة؛ لتوسيع قاعدة المشترين، حتى غصت الأسواق والمراكز والمحلات التجارية صغيرها وكبيرها بعدد كبير متنوع من الحوافز الترغيبية، ووسائل تنشيط المبيعات، فصارت هذه الحوافز معلماً من معالم الأسواق، على اختلاف مناشطها وأحجامها، يتعامل معها الصغير والكبير، كما أن لها أثراً لا يستهان به في حمل الناس على الشراء، أو صرفهم عنه.

والحوافز المرغّبة في الشراء كثيرة جداً، لكن من أبرز تلك الوسائل: الهدايا، والمسابقات، والتخفيضات، والإعلانات، والدعايات، والضمان.

وسنتكلم عن كل منها باختصار:

أما الهدايا: وهي ما يمنحه التجار والباعة للمستهلكين من سلع أو خدمات دون عوض؛ مكافأة أو تشجيعاً على الشراء،

فهـي أنواع: منهـا أن يعطي البائع هدية معلومة لكل من يشـتري سلعة معينة، ومن أمثلتها:

- أن يعلن صاحب السـلعة؛ أن كل من يشـتري سلعة معينة، فله هدية مجانيّة.
- أو مـن اشـترى عدد كذا من سـلعة معينة يحصـل على هدية مجاناً.
- أو يقول: من اشترى بمبلغ كذا، يحصل على هدية مجاناً.
- ومثلـه مـا نجـده الآن في الأسـواق: تشـتري علبـة حليب، ويكـون معهـا كأس هدية، أو تشـتري كمية من القشـطة، ويكون معها كمية معينة من العسل هدية.

فحكم هذا النوع من الهدايا: الجواز.

وأما إذا كانت الهدية موجودة في بعض أفراد هذه السلعة:

- حيـث يقوم بعض المنتجين، وأصحاب السـلع بوضع شيء مـن القطـع الذهبيـة، أو الفضية، أو العمـلات الورقية، في سلعهم وبضائعهم؛ لتشجيع الناس على الشراء.
- أو أن يكـون الحصـول عـلى الهديـة مشروطاً بجمـع أجزاء مفرّقة في أفراد سـلعة معيّنة، كما تقـوم به بعض الشركات، مـن وضع ملصقـات مجزأة في أفراد سـلعة معينـة، غالباً ما تكوّن هذه الأجزاء شكلاً معيناً؛ كسيارة، أو هاتف.

فهذا النوع من الهدايا محرم؛ لما يلي:

- أنه من الميسر الذي حرمه الله ورسوله؛ وذلك أن المشتري يبذل مالاً لشراء سلعة؛ قد يحصّل معها هدية نقدية فيغنم، وقد لا يحصّلها فيغرم، إذ إن غالب من يشتري هذا النوع من السلع إنما يقصد الهدية النقدية في الدرجة الأولى، لا سيما إذا كانت الهدية النقدية ثمينة، وأن قصده للهدية لا يقل عن قصده للسلعة، فالمشتري في كلتا الحالين؛ إما غارم، أو غانم؛ لأن فوات الهدية غرم في الحقيقة.

- ولأن هذه الصورة يصدق عليها أنها من بيع الغرر، فالمشتري لا يعلم ما الذي سيتم عليه العقد؟ هل هو السلعة والهدية النقدية، أو السلعة فقط؟

- ثم إن هذا النوع من الهدايا يحمل كثيراً من الناس على شراء ما لا حاجة لهم فيه، رجاء أن يحصلوا على هذه الهدية، وهذا لا يجوز؛ لما فيه من التغرير بالناس، والإسراف والتبذير المحرمين، وإضاعة المال المنهي عن إضاعته.

ومن الحوافز التسويقية: المسابقات الترغيبية[1]:

وهي مسابقات يقوم بها التجار لجذب المشترين إلى أسواق، أو متاجر معينة، أو الترويج لسلع، أو خدمات معينة؛ بغرض

(١) للاستزادة يراجع كتاب: (الحوافز التجارية التسويقية) د. خالد المصلح (١٢٧).

تنشيط المبيعات، وهذه الوسيلة من أبرز وسائل تنشيط المبيعات، وأكثرها استعمالاً عند أصحاب التجارات، وذلك لقوة تأثيرها على المستهلكين، وشدة جذبها لهم.

فكثير من الناس يتأثر ببريق هذه المسابقات، فيُقبِل على الشراء رغبة في إحراز السَّبق، والفوز بالجائزة.

وهذه المسابقات الترغيبية:

- منها ما يُطلب فيه من المتسابقين إنجاز عمل معين؛ إما أن يكون إجابة على أسئلة ثقافيّة ومعرفيّة، أو أسئلة تتعلق بالسلعة، أو الشركة التي يراد الترويج لها.
- ومنها ما لا يطالب فيها المشاركون بعمل، وإنما يقوم منظمو هذه المسابقات بتوزيع بطاقات تحوي أرقاماً على من يرغب الاشتراك في السحب، ثم تسحب إحدى هذه البطاقات في موعد محدد معلن؛ لتحديد الفائز بالجائزة.

ولسهولة هذا النوع من المسابقات، فإنها الأكثر انتشاراً واستعمالاً في الأسواق.

وحكم هذا النوع من المسابقات أنه:

إذا لم يكن الشراء مشروطاً فيها، كما تقوم بعض المراكز التجارية، أو الأسواق، بإجراء مسابقات مفتوحة لكل من يزور هذه الأماكن، أو يأتي إليها، وذلك عن طريق توزيع بطاقات على

الزوار، ومرتادي هذه المحلات، ثم يُجرى بعد ذلك سحب علني؛ لإعلان الأرقام الفائزة بالجوائز.

فهذا القسم من المسابقات جائز، لا محذور فيه؛ لأن الأصل في المعاملات الإباحة، ولا مسوّغ لتحريمها، فليس في هذه المعاملة ظلم، ولا ربا، ولا غرر محرم، ولا تغرير وخداع، والله تعالى أعلم.

وأما إذا كان الشراء شرطاً في دخول المسابقة: فهي مما تنازع فيه أهل العلم، فمنهم من قال بالتحريم مطلقاً، كالشيخ ابن باز(١) وغيره.

ومنهم من أجاز ذلك، ولكن بشروط، كالشيخ ابن عثيمين، حيث أجازها بشرطين:

الشرط الأول: أن يكون الثمن -ثمن البضاعة- هو ثمنها الحقيقي، يعني: لم يرفع السعر من أجل الجائزة، فإن رفع السعر من أجل الجائزة: فهذا قمار ولا يحل؛ لأن المشارك يبذل الثمن الزائد؛ لأجل الاشتراك في المسابقة، وأمره دائر بين الغرم والغنم.

الشرط الثاني: ألاَّ يشتريَ الإنسان السلعة من أجل ترقب الجائزة، فإن كان اشترى من أجل ترقب الجائزة فقط، وليس له غرض في السلعة: كان هذا من إضاعة المال.

(١) فتاوى إسلامية (٤/ ٤٤٣).

وقد سمعنا أن بعض الناس يشتري علبة الحليب أو اللبن، وهو لا يريدها: لكن لعله يحصل على الجائزة، فتجده يشتريه ويريقه في السوق، أو في طرف البيت، وهذا لا يجوز؛ لأن فيه إضاعةً للمال، وقد نهى النبي ﷺ عن إضاعة المال[١].

ومن الحوافز التسويقية: التخفيضات[٢]:

التي يقوم بها التجار لتشجيع الناس على الشراء منهم، أو إدامة التعامل معهم.

والتخفيضات: هي من باب البيع بأقل من سعر المثل.

وهذه مسألة اختلف فيها أهل العلم، والجمهور على الجواز، ومن أهل العلم -وهم المالكية- من منع من ذلك.

والراجح: هو القول بجواز البيع بأقل من سعر السوق؛ لأن المبايعات والمعاوضات مبناها على التراضي.

وهذا ما لم يفضِ هذا النوع من التخفيض إلى محرم، كالتغرير بالمشترين، أو المضارة بالباعة الآخرين، أو غير ذلك من المقاصد المحرمة، فإنه يكون حينئذٍ محرماً، وممنوعاً سداً للذريعة.

وأما ما يتعلق ببطاقات التخفيض التي تمنحها بعض الجهات

(١) رواه البخاري (١٤٠٧) ومسلم (٥٩٣). وانظر: لقاء الباب المفتوح (٤٨/ ٥) بترقيم الشاملة.

(٢) للاستزادة يراجع كتاب: الحوافز التجارية التسويقية، د. خالد المصلح (١٥٩).

لبعض الأفراد، حيث إن كثيراً من المؤسسات والشركات التجارية الكبيرة تُصدِر بطاقات تخفيضية تعطي حاملها تخفيضاً على سلعها وخدماتها.

فإن كانت هـذه الشركات والمحلات تعطـي البطاقات مقابل رسم اشتراك سنوي أو شهري، فهي محرمة؛ لأن منفعة التخفيض المقصـودة بالعقـد غـير معلومة القـدر ولا الوصـف، فطرفا هذه البطاقة تدور حالهما بين الغرم والغنم الناشئين عن المخاطرة.

لأنه قد يستفيد من هذه التخفيضات، وقد لا يستفيد، فيذهب المبلغ الذي دفع بغير مقابل.

ثـم إن في هذه البطاقات تغريراً بالناس، وخداعاً لهم، وابتزازاً لأموالهم؛ فأكثر هذه التخفيضات الموعود بها حامل هذه البطاقات وهميّة غير حقيقية.

وأمـا إذا كانت هـذه البطاقات التخفيضية تمنح للمسـتهلكين مكافـأة لهـم على التعامل أو تشـجيعاً عليه، فهـي جائزة لا محذور فيها.

ومن أنواع الحوافز التسويقية: عروض الضمان[١]:

وهـو أن يلتـزم المنتـج، أو وكيله، بسـلامة المبيع مـن العيوب

(١) للاسـتزادة يراجـع كتـاب: (الحوافـز التجاريـة التسـويقية) د. خالـد المصلح (٢٦٧).

المصنعيـة والفنيـة، وبصلاحيتـه للعمـل خلال مدة متفـق عليها، وبموجَـب هـذا الضـمان يتعهـد البائـع بإصلاح الخلـل المصنعي والفنـي الطـارئ عـلى المبيـع، أو تبديل غـيره به إذا اقتـضى الأمر تبديله.

وهـذا النـوع من الضمان لا محـذور فيه شرعـاً؛ لأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة؛ ولأن البائع اشترط الضمان على نفسه؛ لطمأنة المشـتري بأنه مسؤول عن جودة سلعته، وإتقانها، وتلبيتها لحاجات المستهلك.



نصائح لجميع الفئات
المتعلقة بالمجمعات التجارية

أولاً: نصائح لأصحاب المجمع ومالكيه:

لقد رغب الإسلام في التجارة وحث عليها، بل جعلها النبي ﷺ أطيب الكسب، كما جاء في حديث رافع بن خديج رضي الله عنه، قيل: يا رسول الله أي الكسب أطيب؟ قال: «**عملُ الرّجلِ بيدهِ، وكلُّ بيعٍ مبرورٍ**»[1].

وهذا الصحابي المهاجر عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه، يعرض عليه أخوه في الله سعد بن الربيع رضي الله عنه أن يشاطره ماله، فقال له: «بارك الله لك في أهلك ومالك، دلني على السوق»[2].

ومما يجب أن ينصح به أصحاب مثل هذه المجمعات:

١. **الحرص على بناء مسجد في وسط السوق**، أو يكون فيه مصلى يتسع لجميع من في السوق، ويجب أن يسمع

(١) رواه أحمد في مسنده (١٧٢٦٥) وصححه الألباني في صحيح الترغيب والترهيب (٢/ ١٤١).
(٢) رواه البخاري (٣٩٣٧).

الأذان كل من كان في السوق، ويوكل من يصلي فيه، ويؤذن، ويهتم به، ويستحسن أن تلقى فيه بعض الكلمات القصيرة، أو توزع فيه بعض المطويات؛ لأن السوق مظنة الغفلة ويحتاج من فيه للتذكير.

٢. **العناية بالأمر بالمعروف، والنهي عن المنكر**، وتسهيل الأمر للجهات الرقابية، مع توفير كل ما يحتاجونه من مكتب، وكاميرات مراقبة، بحيث لا يقتصر عملها على ضبط المسروقات ونحوها، بل الواجب استعمالها في المحافظة على الأخلاق والآداب.

٣. **مراقبة أصحاب المحلات ومعاملاتهم التجارية**: هل هي توافق الشريعة أم تخالفها.

٤. **تشجيع أصحاب التسجيلات الإسلامية والمكتبات على الاستثمار في هذا المجمع**، حتى لو بخفض قيمة الإيجار؛ لكي يكون الخير قريبا من كل متسوق.

٥. **منع الاختلاط قدر المستطاع**، وتوفير وتخصيص أماكن الرجال بعيداً عن تجمعات النساء، والتأكيد على جعل المجمعات خاصة بالعوائل، ويمنع دخول الشباب.

٦. **التنبه إلى وضع المطاعم والمقاهي داخل المجمعات**، فهي لا تخلو من كونها مختلطة، أو غير ساترة، أو غير متباعدة

بحيث يتخذها البعض وسيلة لتبادل الرسائل عبر البلوتوث.

ثانياً: نصائح لأصحاب المحلات والعاملين فيها:

١. تعلم كل ما يخص تجارتهم من أحكام فقهية:

فإنه ينبغي على كل من تصدى للعمل بالسوق وممارسة العمل التجاري أن يكون فقيهاً بأحكام البيع والشراء، عالماً بالحلال والحرام، حتى تكون معاملته صحيحة، بعيدة عن الفساد.

وقد امتلأت أسواقنا بكثير من المسلمين الذين أغفلوا ذلك، وأصبحوا لا يبالون بالفرق بين الحلال والحرام.

عن عمر بن الخطاب ﷺ قال: «لا يبع في سوقنا إلا من قد تفقه في الدين»[١].

وعن عبد الرحمن بن يعقوب: أخبرني أبي قال: «كنت أبيع البز في زمان عمر بن الخطاب، وإن عمر قال: لا يبيعه في سوقنا أعجمي؛ فإنهم لم يفقهوا في الدين، ولم يقيموا في الميزان والمكيال»[٢].

وعن علي بن أبي طالب ﷺ أنه جاءه رجل، فقال: يا أمير

(١) رواه الترمذي (٤٨٧) وحسنه الألباني في صحيح الترمذي.
(٢) رواه مالك في الموطأ (٨٠٣).

المؤمنين، أريد أن أتجر، فقال له: «الفقه قبل التجارة، إنه من اتجر قبل أن يفقه ارتطم في الربا ثم ارتطم»[1].

أما اليوم: فقد ابتلي الناس في أسواقهم بالأعاجم وجهال المسلمين، وبغيرهم من الباعة غير المسلمين، الذين لا يعرفون عن أحكام البيوع في شريعة المسلمين شيئا، ولو عرفوا لم يبالوا بها إذا خالفت المقصود عندهم من البيع، وهو تحصيل الكسب، على أي صفة كان.

ثم إن أكثر هذه المجمعات التجارية مرتبطة بشركات غربية غير إسلامية، والتي تلزم تلك المجمعات بعرض بضائعها، مهما خالفت ديننا وقيمنا.

فلا بد على القائمين بأمر هذه التجارات في تلك المجمعات أن يراعوا دين الله في تجاراتهم وأسواقهم: من يبيع فيها؟ وكيف يبيع؟

٢. الوفاء بالعهود والعقود:

لقوله تعالى: ﴿يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَوۡفُواْ بِٱلۡعُقُودِۚ أُحِلَّتۡ لَكُم بَهِيمَةُ ٱلۡأَنۡعَٰمِ إِلَّا مَا يُتۡلَىٰ عَلَيۡكُمۡ غَيۡرَ مُحِلِّي ٱلصَّيۡدِ وَأَنتُمۡ حُرُمٌۗ إِنَّ ٱللَّهَ يَحۡكُمُ مَا يُرِيدُ﴾ [المائدة: ١].

وقوله تعالى: ﴿وَأَوۡفُواْ بِعَهۡدِ ٱللَّهِ إِذَا عَٰهَدتُّمۡ وَلَا تَنقُضُواْ

(١) رواه الخطيب في الفقيه والمتفقه (١/ ١٧٢) بإسناد واهٍ.

ﵟٱلۡأَيۡمَٰنَ بَعۡدَ تَوۡكِيدِهَا وَقَدۡ جَعَلۡتُمُ ٱللَّهَ عَلَيۡكُمۡ كَفِيلًاۚ إِنَّ ٱللَّهَ يَعۡلَمُ مَا تَفۡعَلُونَ ﵞ [النحل: ٩١].

وذلـك لأن الخيانة والغدر، وعدم الوفاء بالعهود والعقود، مما يفقد الثقة بين الناس، فيحصل من الشر ما لا يعلمه إلا الله.

ولشـدة عناية الإسـلام بالعقود والعهود، شرع الإشـهاد على ذلك، حفاظاً على أموال الناس، وكما قال تعالى: ﵟوَأَشۡهِدُوٓاْ إِذَا تَبَايَعۡتُمۡﵞ [البقرة: ٢٨٢].

٣. الصدق والبيان وعدم الكتمان؛ لعيب السلعة:

لا بد أن يبين البائع للمشتري العيب إذا كان يعلمه، فما دام أنه يعلم بأن في السلعة عيوباً، يلزمه شرعاً أن يبينها.

فقـد جعـل النبي ﷺ ذلك من أسـباب البركـة، كما في حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه، قال: قال رسـول الله ﷺ: «**البَيِّعانِ بالخَيارِ ما لم يتفرّقـا، أو قالَ حتّى يتفرّقا، فإن صدقا وبيّنا بوركَ لهما في بيعهما، وإن كتما وكذبا محقت بركةُ بيعهما**»[١].

وأثنى على التاجر الصدوق في بيعه وشرائه، فعن أبي سعيد رضي الله عنه عن النبي ﷺ قال: «**التّاجرُ الصّدوقُ الأمينُ معَ النّبيّينَ والصّدّيقينَ والشّهداءِ**»[٢].

(١) رواه البخاري (١٩٧٣) ومسلم (١٥٣٢).

(٢) رواه الترمذي (١٢٠٩) وصححه الألباني في صحيح الترغيب والترهيب (٢/ ١٦٢).

وذم التاجر الكاذب الفاجر: «**إنَّ التّجّارَ يبعثونَ يومَ القيامةِ فجّاراً؛ إلّا من اتّقى اللهَ، وبرَّ وصدقَ**»[1].

٤. إيفاء المكيال والميزان، والحذر من بخسهما:

نهى الله سبحانه وتعالى البائعين والمشترين عن خلق ذميم، كان قد تأصل في المعاملات التجارية بين الناس في المدينة قبل مقدم الرسول ﷺ إليها، ألا وهو التطفيف في الكيل والميزان.

وتوعد المطففين بالعذاب المهين، فقال تعالى: ﴿وَيۡلٞ لِّلۡمُطَفِّفِينَ ١ ٱلَّذِينَ إِذَا ٱكۡتَالُواْ عَلَى ٱلنَّاسِ يَسۡتَوۡفُونَ ٢ وَإِذَا كَالُوهُمۡ أَو وَّزَنُوهُمۡ يُخۡسِرُونَ ٣ أَلَا يَظُنُّ أُوْلَٰٓئِكَ أَنَّهُم مَّبۡعُوثُونَ ٤ لِيَوۡمٍ عَظِيمٖ ٥ يَوۡمَ يَقُومُ ٱلنَّاسُ لِرَبِّ ٱلۡعَٰلَمِينَ﴾ [المطفّفين:١-٦] وقد عدّ العلماء ذلك من كبائر الذنوب.

وأثنى الله على الموفين لهما: ﴿وَأَوۡفُواْ ٱلۡكَيۡلَ إِذَا كِلۡتُمۡ وَزِنُواْ بِٱلۡقِسۡطَاسِ ٱلۡمُسۡتَقِيمِۚ ذَٰلِكَ خَيۡرٞ وَأَحۡسَنُ تَأۡوِيلٗا﴾ [الإسراء:٣٥].

ولما سئل الإمام مالك رضي الله عنه عن رجل جعل في مكياله زفتاً؛ ليرفع به الكيل، قال: «أرى أن يعاقَب بإخراجه من السوق»[2].

وفي أيامنا هذه يمكن عقابه بسحب التراخيص الممنوحة له، أو عدم تجديد سجلاته التجارية.

---

(١) أخرجه الترمذي (١٢١٠) وقال حديث حسن صحيح وصححه الألباني في صحيح الترغيب والترهيب (٢/ ١٦٢).

(٢) مواهب الجليل (٦/ ١٩٣).

٥. منع بيع المحرمات:

كآلات اللهو المحرم، والخمر، وصور ذوات الأرواح، والأشرطة الماجنة، والأفلام الخليعة، وأوراق اليانصيب.

والاحتراز من تلك البيوع المحرمة، مثل:

- **بيوع الغرر**: كبيع المعدوم، والمجهول، وما لا يقدر على تسليمه، وما لم يتم ملك البائع عليه، وكل هذا بيعه باطل؛ لأنه غرر.

- **البيع قبل القبض**: فبيع السلع قبل قبضها لا يجوز؛ لأن النبي ﷺ نهى أن تباع السلع حيث تبتاع، حتى يحوزها التجار إلى رحالهم. فلا بد أولاً من حيازتها، ثم بعد ذلك يبيعها.

- **الغش**: وهو تحسين السلعة بطرق خادعة؛ لتظهر سلامتها مع أنها معيبة.

- **التدليس**: وهو كتمان عيب السلعة.

- **البيع على بيع أخيه**: وصورته: أن يتراضى البائع والمشتري على ثمن السلعة، ويعقدان البيع، فيأتي شخص ثالث ويعرض على المشتري أن يبيعه مثلها بثمن أقل.

٦. الحذر من بيع كل ما فيه خصومة، كالأدوات المسروقة والمغصوبة:

قال الله تعالى: ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم

﴿بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْۚ وَلَا تَقْتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمْۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ [النساء:٢٩].

فالإسلام طيب، فلا يحب من الكسب إلا الطيب.

٧. السماحة في البيع والشراء:

عن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما؛ أن رسول الله ﷺ قال: «**رحمَ اللهُ رجلاً سمحاً إذا باعَ، وإذا اشترى، وإذا اقتضى**»[1]، وعن الحسن قال: «أهل السوق لا خير فيهم، بلغني أن أحدهم يرد أخاه من أجل درهم»[2].

٨. عدم التساهل في التحدث مع النساء:

فإياكم والتغنُّج والتكسُّر، والمُيوعة في الكلام، والملاطفة مع النساء؛ فإن هذا من عمل الشيطان وتزيينه؛ فاحذروه.

٩. الصدقة:

عن قيس بن أبي غرزة قال: أتانا النبي ﷺ ونحن في السوق، فقال: «**إنَّ هذهِ السّوقَ يخالطها اللّغوُ والكذبُ، فشوبوها بالصّدقةِ**»[3].

---

(١) رواه البخاري (١٩٧٠).

(٢) شعب الإيمان للبيهقي (٧/ ٤٤٢).

(٣) رواه النسائي (٣٧٩٩)، وصححه الألباني في صحيح النسائي.

ثالثاً: نصائح لحراس الأمن

حراس الأمن عليهم مسؤولية كبيرة جداً، ومما ينصحون به ما يلي:

١. الإخلاص في عملهم، وأن لا يكون قلة الراتب سببا في تضييع الأمانة التي أوكلت إليهم.

٢. التعاون مع الجهات الرقابية؛ كالهيئة وغيرها، في حفظ أعراض المسلمين.

٣. أن يكون حارس الأمن قدوة لغيره من زملائه والمتسوقين؛ بأن يبتعد كل البعد عن مواطن الشبه، وأن يغض البصر.

رابعاً: نصائح للدعاة والمحتسبين والأخيار

هؤلاء الفضلاء هم حماة الفضيلة، وحراس القلعة، وصمام الأمان، ومن حبنا لهم فإننا نوصيهم بما يلي:

١. عليكم بالصبر والاحتساب؛ لأن ما تقومون به من عمل يرضي رب الأرض والسماء، وكم من بلاء لم ينزل بسبب إحيائكم لشعيرة الأمر بالمعروف بمعروف، والنهي عن المنكر بلا منكر، قال الله تعالى: ﴿كُنتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِٱلْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ ٱلْمُنكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِٱللَّهِ﴾ [آل عمران: ١١٠]، وقال تعالى: ﴿وَلْتَكُن

﴿مِّنكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى ٱلْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِٱلْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ ٱلْمُنكَرِ ۚ وَأُوْلَٰٓئِكَ هُمُ ٱلْمُفْلِحُونَ﴾ [آل عمران: ١٠٤].

٢. الحرص على أداء العمل المنوط بكم، والذي فيه براءة لذممكم أمام الله عز وجل؛ بحكمة، وبصيرة.

٣. وعليكم إبداء أعذاركم فيما يظهر من الخلل والنقص أثناء أداء مهامكم، مع بذل الجهد في تغيير ما تقدرون عليه، وما تستطيعون الوصول إليه.

٤. القيام على توزيع المطويات والأشرطة الإسلامية النافعة على مرتادي هذه المجمعات من الرجال والنساء.

٥. الاهتمام بالأركان الدعوية (الأكشاك) في الأسواق والمجمعات التجارية؛ لبيع الأشرطة والمطبوعات الإسلامية، والمفيدة لجميع الأنام.

٦. فسح المجال أمام مشاركة النساء في وضع خطط الأعمال والمناشط الدعوية.

٧. لين الكلام مع الابتسامة والملاطفة، فذلك مفتاح الوصول لقلب المدعوين.

٨. حسن الوعظ، والتخويف والترهيب من عذاب الله، والترغيب في ثوابه.

٩. بيان الحجة والبرهان والدليل للمخالف، والحوار العقلي معه.

١٠. الإهداء الدعوي.

١١. وضع تصوّر مقترح للموضوعات التي ينبغي الحديث عنها ومعالجتها، في مصليات الأسواق، والمجمعات التجارية، وغيرها.

١٢. زرع الحِس الدعوي في الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، لدى باعة الذهب، والملابس النسائية خاصة، وتوفير وسائل الدعوة لهم؛ لإهدائها مع البضاعة المباعة للمرأة.

١٣. ملاطفة الشباب الذين يرتادون تلك المجمعات، والتقرب منهم ونصحهم بالمعروف، وإهداؤهم بعض الأشرطة الإسلامية، أو الكتيبات، أو المطويات؛ التي تُرَغِّبُ في الخير والاستقامة، ولا تُنَفِّر.

١٤. مراعاة الحكمة والفطنة في إنكار المنكر، أو العمل على إزالته، أو الحد منه، مع سرعة إخبار المسؤولين بما يشاهد في تلك المجمعات من منكر ظاهر، لا يمكن إزالته، أو إنكاره.

١٥. بذل المجهود لتحويل السوق إلى أماكن دعوية؛ وذلك بتعاون الأخيار مع أصحاب المجمعات لتوظيف شباب صالحين، يُفَعِّلونَ الأنشطة الدعوية في السوق، وهذا يجلب أهل الخير والمشترين الحقيقيين؛ فيحقق

نوع ربح لأصحاب السـوق، والأجر إن احتسبوا تلك الأعمال.

نموذج دعـوي ناجح: هناك طالبات رغبـن في نصح الفتيات المتبرجات، فقمن بعمل ظرف صغير رسـمت عليه نقوش ناعمة ملفتـة للنظـر، كتبن عليه: لأننـا نحبك! فكان لها الأثـر الكبير في عودة الكثيرات إلى اللباس الشرعي.

خامسـاً: نصائح لـرواد المجمعات التجارية، والمتسـوقين من الرجال:

١. **الأصل أن المسلم لا يذهب إلى هذه الأسواق إلا إذا احتاج** لذلك.

٢. **أن هـذه المجمعات التجارية لها حكـم الطرقات**، فعن أبي سـعيد الخدري رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عن النبي ﷺ قـال: «**إيّاكم والجلوسَ على الطّرقاتِ**»، فقالوا ما لنا بدٌّ، إنّما هيَ مجالسـنا نتحدّثُ فيهـا، **قـالَ**: «**فـإذا أبيتـم إلّا المجالـسَ، فأعطـوا الطّريـقَ حقّهـا**»، قالـوا: وما حـقُّ الطّريـقِ؟ **قالَ**: «**غـضُّ البصرِ، وكـفُّ الأذى، وردُّ السّـلامِ، وأمـرٌ بالمعـروفِ، ونهيٌ عن المنكرِ**»[1]، فلا بد أن يتأدب الجالسـون فيها بآداب الطريق التي أرشدنا إليها النبي ﷺ في هذا الحديث.

---

(١) رواه البخاري (٢٣٣٣) ومسلم (٢١٢١).

٣. **الإكثار من ذكر الله**؛ لأن هذه الأسواق مواطن يغفل فيها كثيراً عن ذكر الله، وقد قال ابن عباس رضي الله عنهما: «إنك لترى الرجل يمشي في الأسواق، وقد وقع اسمه في الموتى»[١].

٤. **ذكر دخول السوق**: عن عمر بن الخطاب أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «**مَن دَخلَ السُّوقَ فقالَ: لا إِلَهَ إِلّا اللهُ وَحدَهُ لا شَريكَ لَهُ، لَهُ المُلكُ، وَلَهُ الحَمدُ، يُحيي وَيُميتُ، وَهوَ حَيٌّ لا يَموتُ، بيَدِهِ الخَيرُ، وَهوَ عَلَى كُلِّ شَيءٍ قَديرٌ**»[٢].

ويستدل لعموم الذكر في الأسواق بالآيات والأحاديث الداعية إلى ذكر الله عموماً في كل وقت، وفي كل مكان، ما عدا الأماكن التي لا يجوز ذكر الله فيها؛ كالحمامات، وما أشبه ذلك.

٥. **ترك الخصام واللجاج**، فقد ورد في صفته صلى الله عليه وسلم في التوراة أنه: «**ليس بفظ، ولا غليظ، ولا سَخّاب في الأسواق**»[٣].

وَلا سَخّابٍ: أي: ليس بصياح في الأسواق، قال الطيبي: «أي هو لين الجانب، شريف النفس، لا يرفع الصوت على

(١) رواه الحاكم (٢/ ٤٨٧) وقال: صحيح الإسناد ولم يخرجاه، ووافقه الذهبي.
(٢) رواه الترمذي (٣٤٢٨) وحسنه الألباني في صحيح الترغيب والترهيب (٢/ ١٤٢)، وضعفه غيره من أهل العلم كابن القيم وملا علي القاري والعجلوني.
(٣) رواه البخاري (٢١٢٥) عن عبدالله بن عمر بن العاص رضي الله عنهما.

الناس لسوء خلقه، ولا يكثر الصياح عليهم في السوق، بل يلين جانبه لهم، ويرفق بهم»[1].

وأما في زمننا: فما أكثر السخب والسخط في الأسواق، والمهاترات والمشاجرات؛ بل ربما وصل ببعضهم الحد إلى سفك دم أخيه المسلم من أجل كلمة قالها، أو صوتٍ رفعه عليه!!.

٦. **بذل السلام**؛ ذلك لأن السلام مما يوجب المحبة، ويزيد الألفة: (**لا تدخلوا الجنة حتى تؤمنوا، ولا تؤمنوا حتى تحابوا، أولا أدلكم على شيء إذا فعلتموه تحاببتم؟ أفشوا السلام بينكم**)[2].

٧. **عدم أذية المسلمين**؛ فقد جاء عن أبي موسى رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «**إِذا مَرَّ أَحَدُكُم في مَسجِدِنا، أَو في سوقِنا، وَمَعَهُ نَبلٌ، فَليُمسِك عَلَى نِصالِها؛ أَن يُصيبَ أَحَداً مِن المُسلِمينَ مِنها شَيءٌ**»[3].

ويقاس على النبل غيرها من سائر الأسلحة؛ وخاصة في هذا الزمن الذي تعددت الأسلحة فيه، وكثر حمل الناس لها، مع ما فيها من الخطر المحقق، وخاصة عند مزاحمة الناس.

---

(١) مرقاة المفاتيح (١٦ / ٤١٨).

(٢) رواه مسلم (٥٤).

(٣) رواه البخاري (٦٦٦٤)، ومسلم (٢٦١٥).

٨. **غـض البـصر**، إن الله تعالى قـد جعل العين مـرآة القلب، فإذا غض العبد بصره، غض القلب شهوته وإرادته، وإذا أطلق العبد بصره، أطلق القلب شهوته وإرادته.

فعـن أبي هريـرة رضي الله عنه عن النبـي صلى الله عليه وسلم أنه قـال: «**إنَّ اللهَ كتبَ على ابنِ آدمَ حظَّهُ من الزِّنا، أدركَ ذلكَ لا محالةَ، فزنا العينِ النَّظرُ، وزنا اللِّسانِ المنطقُ، والنَّفسُ تمنَّى وتشتهي، والفرجُ يصدِّقُ ذلكَ كلَّهُ ويكذِّبهُ**»[1].

فبـدأ بزنـا العـين؛ لأنه أصـل زنا اليـد والرجـل والقلب والفرج، قال تعالى: ﴿قُل لِّلْمُؤْمِنِينَ يَغُضُّوا۟ مِنْ أَبْصَـٰرِهِمْ وَيَحْفَظُوا۟ فُرُوجَهُمْ ۚ ذَٰلِكَ أَزْكَىٰ لَهُمْ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرٌۢ بِمَا يَصْنَعُونَ ﴿٣٠﴾ وَقُل لِّلْمُؤْمِنَـٰتِ يَغْضُضْنَ مِنْ أَبْصَـٰرِهِنَّ وَيَحْفَظْنَ فُرُوجَهُنَّ﴾ [النور: ٣٠-٣١].

ومن المعلوم أن السوق من أحب الأماكن لشياطين الإنس والجن، وبالتالي: فلابد للإنسان من غض بصره عن النظر إلى مـا حـرم الله، والتحصن عند دخوله السـوق بالأذكار الشرعية؛ ولأن النساء في زمننا هذا أكثرن من الخروج من بيوتهـن، وولوجهن إلى الأسـواق، وعلقت صور النسـاء عـلى مداخـل الأسـواق، والأماكن العامـة، فيجب غض البصر، وكف الأذى.

---

(١) رواه البخاري (٥٨٨٩) ومسلم (٢٦٥٧).

وكنتَ متى أرسلت طرفَكَ رائداً

لقلبك يوماً أتعَبتكَ المناظرُ

رأيت الذي لا كلُّهُ أنت قادرٌ

عليه ولا عن بعضه أنت صابر(١)

عن جرير بن عبد الله ﷺ قال: «**سألتُ رسولَ اللهِ ﷺ عن نظرِ الفجاءةِ، فأمرني أن أصرفَ بصري**»(٢).

وعن بريدةَ ﷺ قال: قال رسول الله ﷺ لعلي: «**يا عليُّ: لا تتبع النّظرةَ النّظرةَ، فإنَّ لكَ الأولى، وليست لكَ الآخرةُ**»(٣).

٩. **المحافظة على أعراض المسلمين:** احذر أن تكون من سُرّاق الأعراض، تلك الذئاب البشرية التي تدور كالرحى في الأسواق؛ لتتحرش ببنات المسلمين، وتتعرَّضَ لهنَّ بالأذى والوقيعة، وتتناسى أنَّ انتهاك الأعراض من أعظم البغي الذي يعجل الله عقوبته في الدنيا مع ما يدخره لصاحبه من العذاب يوم القيامة، وهو حتماً دَينٌ في ذمة مَن وقع فيه؛ لا بد من الوفاء به

(١) المجالسة وجواهر العلم لأبي بكر الدينوري (ص٦٩٩).

(٢) رواه مسلم (٢١٥٩).

(٣) رواه أبوداود (٢١٤٩) والترمذي (٢٧٧٧)، ورواه الحاكم في المستدرك وقال: هذا حديث صحيح على شرط مسلم ولم يخرجاه، ووافقه الذهبي (٢/ ٢١٢)، وحسنه الألباني في صحيح الترغيب والترهيب (٢/ ١٨٩).

والعُقوبـة عليـه، إلا مـن تـاب، وأنـاب، وأدركتـه رحمة أرحم الراحمين.

ونقـول لمـن ابتـلي بهـذا الـداء تذكـر وصيـة النبـي ﷺ لذلـك الشـاب عندمـا جـاءه يسـتأذنه في الزنا، فقـال له: «**أَتُحِبُّـهُ لِأُمِّكَ؟**»، قـالَ: لا، «**أَفَتُحِبُّـهُ لِابنَتِـكَ؟... أَفَتُحِبُّهُ لِأُختِكَ؟... أَفَتُحِبُّهُ لِعَمَّتِكَ؟... أَفَتُحِبُّهُ لِخَالَتِكَ؟**»[1].

١٠. الدعوة إلى الله:

الداعية الأبكم في الأسواق

شـابُ مسـتقيم، ولكنـه أبكـم، لم يحقـر نفسـه، ولم يقـل: أنا معذور، بل سـاهم في خدمة دينه بما يناسـب ظروفه؛ فاقتطع من راتبه اليسير الذي كان يأخذه جراء عمله طابعاً على جهاز الحاسـب قدراً شـهرياً، وخصصه لشراء الأشرطة الدعوية، والكتيبـات التربوية، وبـدأ يتجول في الأسـواق، وعلى باعة المحلات، وكلما أبصر مخالفةً أو منكراً اختار شريطاً مناسـباً، فأهداه لصاحب المخالفة، بابتسـامة جميلة، وأشار إلى الورقة المعلقة على صدره، فقد كان يعلق على صدره إذا أراد التجول ورقة مكتوباً عليها: «عفواً، أنا لا أتكلم».

سـأله أحدهم بعدمـا تابع تحركاته الدعويـة: هل وجدت مردودا أو نتيجة؟ فكتب إليه الشـاب: نعم، دخلت محلاً،

(١) رواه أحمد (٢٢٢١١) وصححه الألباني في السلسلة الصحيحة (١/ ٣٧٠).

فـإذا هـو مـليء بالمنكـرات، فناصحـت البائع مـن خلال شريـط أعطيتـه لـه، قيمته ريـالان، ثم خرجـت، وعدت للمحل بعد أشهر، وقد نسيت دخولي عليه في المرة الأولى.

عندما دخلت اسـتقبلني البائع بوجه بشـوش، وعانقني، وأخذ يقبل رأسي.

اندهشت، وقلت له بالإشارة: من أنت، لعلك تريد غيري؟

قال لي: بل أريدك أنت، ألست الذي أهديتنا هذا الشريط؟ وأخرجه من جيبه.

فكتبت له: نعم.

قـال: يا أخي، نحن ثمانية، لم نكن نعرف من الإسـلام إلا اسـمه، كل المنكـرات كانت عندنا، وبعد أن اسـتمعنا إلى شريطـك بعد فضـل الله ومنّـه، دلنا إلى طريـق الله، الذي كنا نجهله، فهجرنا ما نحن فيه، وأحسـنا العلاقة مع الله، فجزاك الله عنا خير الجزاء.

ومـن الأفـكار الطيبة اسـتخدام البلوتـوث في الدعوة إلى الله، ونشر المقاطع الهادفة.

١١. **عـدم المبالغة في شراء المشـتريات وتكديسـها في البيوت:** فيجـب أن يكـون هناك وعي لـدى المتسـوق، وأن يتمتع بقـدرة عـلى مقاومة المغريـات التي تحفزه عـلى شراء ما لا يحتاجه.

وهناك بعض المواد الغذائية قد شارفت على الانتهاء، حيث بقي في صلاحيتها القليل، فيجب التأكد من صلاحية السلع، وخاصة المعلبات.

والكثير من الناس لديهم قناعة بأن البضاعة الأغلى هي الأفضل، وهذه قناعة خاطئة.

١٢. **ألا يتسبب التسوق في تضييع الأوقات**: لأن المرء سوف يُحاسب يوم القيامة على وقته: فعن ابن مسعود ﵁ عن النبي ﷺ قال: «**لا تزولُ قدمُ ابنِ آدمَ يومَ القيامةِ من عندِ ربِّهِ حتّى يسألَ عن خمسٍ: عن عمرِهِ فيمَ أفناهُ؟ وعن شبابهِ فيمَ أبلاهُ؟ ومالِهِ من أينَ اكتسبهُ؟ وفيمَ أنفقهُ؟ وماذا عملَ فيما علمَ؟**»[1].

١٣. **ألا ينبهر المسلم بالتجهيزات والديكورات والسلع المعروضة**، فالمسلم لا يحزن على الدنيا، أو على فوات شيء من متعها، فهو مشغول بثواب الآخرة، ولا يأخذ من الدنيا إلا القدر الذي يعينه على تحصيل مطلبه في الآخرة.

قال تعالى: ﴿وَسَارِعُوٓاْ إِلَىٰ مَغۡفِرَةٖ مِّن رَّبِّكُمۡ وَجَنَّةٍ عَرۡضُهَا ٱلسَّمَٰوَٰتُ وَٱلۡأَرۡضُ أُعِدَّتۡ لِلۡمُتَّقِينَ﴾ [آل عمران: ١٣٣].

(١) رواه الترمذي (٢٤١٦)، وحسنه الألباني في صحيح الترغيب والترهيب (١/ ٣٠).

وقال تعالى في وصف عباده الصالحين: ﴿أُوْلَـٰٓئِكَ يُسَٰرِعُونَ فِي ٱلۡخَيۡرَٰتِ وَهُمۡ لَهَا سَٰبِقُونَ﴾ [المؤمنون: ٦١].

وقال تعالى: ﴿فَٱسۡتَبِقُواْ ٱلۡخَيۡرَٰتِ﴾ [المائدة: ٤٨].

قال الحسن: «من نافسك في دينك، فنافسه، ومن نافسك في دنياك، فألقها في نحره»[(١)].

سادساً: نصائح لرواد المجمعات التجارية من النساء:

١. **التحلي بخلق الحياء والحشمة**، وأن يتقين الله تعالى في كل وقت، وفي كل مكان، وليجعلن هذا الحديث نصب أعينهن: عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: «**صنفانِ من أهلِ النّارِ لم أرهما: قومٌ معهم سياطٌ كأذنابِ البقر، يضربونَ بها النّاسَ، ونساءٌ كاسياتٌ عارياتٌ، مميلاتٌ مائلاتٌ، رءوسهنَّ كأسنمةِ البختِ المائلةِ، لا يدخلنَ الجنّةَ، ولا يجدنَ ريحها، وإنَّ ريحها ليوجدُ من مسيرةِ كذا وكذا**»[(٢)].

٢. **على المرأة أن لا تكون خرّاجة ولّاجة**، بل عليها القرار في بيتها، والاعتناء بتربية أبنائها، والمحافظة على صلاتها، وطاعة زوجها، وصوم شهرها، وحفظ لسانها إلا من خير، فإذا فعلت ذلك دخلت الجنة -بإذن ربها-.

---

(١) إحياء علوم الدين (٣/ ٢٠٧).

(٢) رواه مسلم (٢١٢٨).

ولكن إذا كان لدى المرأة حاجة ضرورية إلى السوق، وليس هناك من يقوم بها، فلا بأس أن تخرج؛ مع التزامها بالآداب الشرعية، والتي منها:

- أن تلبس الحجاب الشرعي الكامل.
- أن تخرج غير متبرجة بزينة، ولا متطيبة، عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «**لا تمنعوا إماءَ اللهِ مساجدَ اللهِ، وليخرجنَ إذا خرجنَ تفلاتٍ**»[1]. التَّفِلَةُ: الَّتي لا طيبَ لها.
- أن تخرج المرأة إلى السوق برفقة محرمها.
- أن لا تتحدث المرأة مع البائع بل محرمها، وإذا اضطرت فليكن صوتها أقرب إلى الجدية، وبعيداً عن الخضوع بالقول، ولتتجنب كثرة النقاش عن أصل السلعة، ومصدرها، وربحها، وخسارتها، وغير ذلك؛ لأن الله يقول: ﴿يَٰنِسَآءَ ٱلنَّبِيِّ لَسۡتُنَّ كَأَحَدٖ مِّنَ ٱلنِّسَآءِ إِنِ ٱتَّقَيۡتُنَّۚ فَلَا تَخۡضَعۡنَ بِٱلۡقَوۡلِ فَيَطۡمَعَ ٱلَّذِي فِي قَلۡبِهِۦ مَرَضٞ وَقُلۡنَ قَوۡلٗا مَّعۡرُوفٗا ٣٢﴾ [الأحزاب:٣٢].
- أن تتجنب مفاصلة ومساومة البائع، إلا إذا اضطرت لذلك؛ كأن يكون السعر مبالغاً فيه، وليكن بحشمة ووقار، والواجب أن يتولى ذلك ولي أمرها.

---

(١) رواه أبو داود (٥٦٥) وأحمد (٩٦٤٥) والدارمي (١٣١٥) وصححه الألباني في إرواء الغليل (٢/ ٢٩٣)، ورواه البخاري (٨٥٨) ومسلم (٤٤٢) من حديث ابن عمر رضي الله عنهما دون: (وليخرجن إذا خرجن تفلات).

- ألا تكثـر من طلب إنزال البضائع وعرضها، وفي نيتها عدم الـشراء، بـل للتسـلّي، وإضاعة الوقـت، فهـذا يوغر صدر البائع، وربما يؤذيها بكلامه.
- أن تحـرص عند مناولة النقود ألا يمس يدها، وأن تحذر من أن يقيس لها أسورة أو خاتماً.
- أن تحرص المرأة على جعل مسـافة مناسبة بينها وبين البائع، وأن لا تتيح له فرصة الاقتراب منها أكثر من اللازم.
- ألا تدخل محلاً خالياً من صاحبه، ويفضل أن لا تدخل محلاً هي الزبونـة الوحيدة فيه، خاصةً إذا كان المحل كبيراً، وفيه عدد من العاملين.
- أن تحـذر أن يمسـها رجل إذا دخلت سـوقاً، أو محـلاً مليئاً بالمشـترين، وتحـرص عـلى عـدم الوقـوف في الطريـق، والانحناء؛ لتفقد سلعة ما، فربما اصطدم بها أحد المارة.
- إن رأت من البائع ليونة في كلامه، أو سوء أدب في حركاته، فلتنصرف بالشـكل المناسـب، بحيث لا تثـير ضجة تلفت انتبـاه النـاس إليها، ولتخـرج بهدوء ولا تشـتري من ذلك البائع ردعا له، ولأمثاله.
- يجب أن تتعهد حجابها، ولا تتهاون بشأنه في زحمة الشراء.
- أن تحذر من خلع ملابسـها في محل الألبسـة، أو عند الخياط بقصـد التجربـة، أو القياس، فهـذا غير جائـز، ولتتفق مع

البائـع منذ البدايـة على أن تقيس الملابس في بيتها؛ إن كانت هناك ضرورة لذلك.

- الحذر من التسـاهل في لبـاس بعض الفتيـات؛ بحجة أنهن صغيرات.
- ألا تخرج المرأة دون إذن وليها.
- أن تتذكر دعاء الخروج من المنزل.
- ينبغـي على المرأة أن تراقـب الله في مشـيتها وحركاتها، وأن تبتعد عن كل ما يثير الفتنة، ويلفت الانتباه.
- إن كان المتجـر المقصود متجراً للعطـور، فلتتنبه ألا يصيبها شيء من الطيب.

سابعاً: نصائح لأولياء الأمور:

على عاتق أولياء الأمور تقع أعظم المسؤولية. قال الله تعالى: ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ قُوٓاْ أَنفُسَكُمۡ وَأَهۡلِيكُمۡ نَارٗا وَقُودُهَا ٱلنَّاسُ وَٱلۡحِجَارَةُ عَلَيۡهَا مَلَٰٓئِكَةٌ غِلَاظٞ شِدَادٞ لَّا يَعۡصُونَ ٱللَّهَ مَآ أَمَرَهُمۡ وَيَفۡعَلُونَ مَا يُؤۡمَرُونَ﴾ [التحريم: ٦].

وعـن عبد الله بن عمـرو رضي الله عنهما قال: قال رسـول الله ﷺ: «**كفى بالمرءِ إثماً أن يضيّعَ من يقوتُ**»(١).

(١) رواه أبـو داود (١٦٩٢) وحسـنه الألبـاني في صحيـح الترغيـب والترهيـب (٢/ ٢٠٣).

فلذلـك ننصح أولياء الأمور بالحرص، وحسـن الرعاية، وعدم إخراج النسـاء إلى الأسـواق، ومزاحمة الرجال إلا لحاجةٍ لابُدَّ منها، تسـتدعي وجودهـا، علـماً أنـه - ولله الحمـد - قد توفرت أسـواقٌ مغلقة تخص النساء فقط، دون الحاجة إلى مقارعة المخاطر، ومدافعة السـوء، وأهله، فالذئاب البشرية، بل الكلاب الشـيطانية التي تحوم في الأسـواق، تنتظر في لهفةٍ تلك الفريسـة الضائعة، والتي لا حامي لهـا، ولا راعي، ولا مدافعَ عنها، ولا والي؛ لتنهش سـترها وعفافها بمخالبها المهلكة، وأنيابها المردية، فعن عبد الله بن مسـعود ﵁ قال: قـال رسـول الله ﷺ: «**إيّاكُم وَهَيشـاتِ الأَسـواق**»[1]. وهي الفتنة، والهيج، والاختلاط.

ويا لها مِن سَـوءة بالغة لذلك الذي يمشي مع زوجته أو أخته، وقد كشـفت عن بعض جسـدها، في ملبوسـاتٍ مخزية، تتكلَّمُ مع الباعة في سـماجة باهتـة، وتتبادلُ النظرات الخائنـة، والضحكات الفاتنة مع جماعة الشـهوانيين، الذين يجوبون الأسواق، أو يبيعون فيها، وذلـك المَحرَم المرافقِ لها لا يفعلُ ما يلزمُ لصونها والمحافظة عليها.

فهـل خَبَت غيرتـه إلى هذا الحد؟ وهل تَدنَّـت رُجولتهُ إلى هذا المستوى؟ وهل فقد قِوامته ليصل لهذا الضعف المقيت، والسخف المميت؟ وقد قيل:

---

(١) رواه مسلم (٤٣٢).

وذو الدنـاءة لـو مَزَّقـتَ جِلدتـهُ
بشـفرةِ الضَّيـمِ لم يَحِسـس لهـا ألماً

وعـن علي رضي الله عنه قـال: «أما تغـارون أن يخـرج نسـاؤكم يزاحمن العلوج في الأسواق؟!»[1].

ثامناً: نصائح عامة لكل متسوق:

١. توقيـت التسـوق بحيـث لا يذهـب في أوقـات الـذروة (كإجـازة الأسـبوع، أو ليالي رمضـان)، وعليه تحديد مدة البقاء في السوق، حتى لا يمتد الوقت.

٢. لا تذهـب للتسـوق وأنـت واقع تحـت تأثـير الغضب أو الاكتئاب، لأنك إن فعلت، فإنك غالباً ما تتورط في شراء أشياء لا تريدها.

٣. تحديـد الكميـة الفعلية التي تحتاجها الأسرة، والاسـتغناء عن بعض السـلع الغالية، والاسـتعاضة عنها بسلع بديلة تحتوي على عناصر غذائية مشابهة.

٤. تجاهـل السـلعة في أوائـل الموسـم وآخـره؛ حيـث تكون أسعارها في ذروتها.

٥. اتبـاع مبدأ الشراء عند الحاجة، وليس الشراء تبعاً للرغبة، وتحديد ما نحتاج إليه فعلاً.

---

(١) رواه عبدالله بن أحمد في زوائد المسند (١١١٨)، وضعف الأرناؤوط إسناده.

٦. إعـداد قائمة بالسـلع المطلوبـة قبل الذهاب إلى السـوق، والالتزام بها، ولهذا فائدتان:
الأولى: أن هـذه الحاجيـات عرضـة للنسـيان، وتدوينهـا يسهل الوصول إليها.
الثانية: اختصار الوقت.

٧. على كل سيدة أن تتسوق بمفردها دون مرافقة صديقاتها؛ لأن التنافس والتباهـي والتقليـد يلعـب دوراً في زيـادة الشراء، وشراء سلع غير مهمة.

٨. التأكد من شراء كل الاحتياجات في رحلة شرائية واحدة، توفيراً للجهد، والوقت، والمال.

٩. اختيـار المجمـع الذي توجد فيـه الحاجيـات المطلوبة، أو أكثرها.



الأسواق النسائية الخاصة

أهميتها:

كان النساء في الماضي أكثر احتشاماً، وأقل خلطة للرجال، وأقل خروجاً للأسواق، وأما اليوم: فبسبب انهماك الناس في الدنيا، كثرت حاجـة النسـاء للذهاب إلى الأسـواق، ففي كل يـوم موديل جديد، وتصميـم فريـد، حتى أصبحت قضية المرأة والتسـوق مشـكلة كل بيت، ولذا فإن وجود الأسواق النسائية حل يرضي جميع العقلاء.

حجم المعاناة في الأسواق المختلطة:

معاناة النساء في المجمعات التجارية تكاد تكون مشكلة يومية، ولم تنجـح كل محـاولات التوعيـة والمراقبة التي تقوم بهـا الهيئة في القضاء عليها، وإن قللت منها.

تقول إحدى النسـاء: أكثر مـا كان يؤلمنـي أن البائع كان يفرغ مـا أخذته من الحاجات، ويرفعها أمام المشـترين ليعرف سـعرها، وهذا أمر مخجل.

وبعض البائعين لا يتورع في سبيل الإقناع بالبيع من مدح قطعة الملابس أو أحمر الشفاه، وربما أضاف أحدهم «إنه يناسب لونك» أو «هذه القطعة ستكون رائعة عليك!!».

ولا شك أن المرأة تجد في الأسواق النسائية منفعة وراحة نفسية لا تجدها في الأسواق العامة، بما تتميز به هذه الأسواق من مراعاة خصوصياتها؛ فالمرأة تتعامل داخل هذه الأسواق مع طاقم نسوي، يضطلع بعمليات البيع والشراء والإشراف، وهي تعطيها حرية تامة في شراء الأشياء التي تخصها؛ كالملابس الداخلية، وغيرها، بعيداً عن عرض البائعين، الذين قد يخدشون خصوصية المرأة وحياءها، أو تدخلهم في اختيار المقاس، واللون، وقياس القطع دون تردد.

حيل لتجنب الحرج:

وللخروج من هذا الحرج تلجأ النساء إلى حيل شتى:

- **تقول إحداهن:** أطلب من البائع شيئاً غير الذي أريده، وخلال انشغاله آخذ طلبي من الملابس الداخلية، ونحوها، وأضعها في كيس، حتى إذا عاد وجدني عند الخزينة، أدفع ثمن ما أخذت.

- **ويقول أحد البائعين:** تجنباً لإحراج المرأة: فإنني أحضر لهن الصنف، وأتركهن يخترن ما يشأن، وعند المحاسبة لا أخرج البضاعة من الكيس، وأكتفي برؤية ورقة السعر.

ولذا فإننا نقول إن الأسواق النسائية واقع لا بد منه، لدرجة أن تايلاند افتتحت مؤخراً سوقاً نسائياً، وشهدت مدينة أبو ظبي افتتاح أول سوق نسائي، وفي السعودية انتشرت الأسواق النسائية، بل إنه افتتح في تل أبيب مركز تجاري خاص بالنساء، لبيع الملابس النسائية، وأدوات التجميل، والأدوات المنزلية، يمنع فيه دخول الذكور فوق العاشرة، وقد نال رضا اليهوديات؛ لحرصه على المحافظة، وعدم اختلاطهن بالرجال، فهل لنا أن نعتبر[1]؟!!

مطلوب فرع نسائي للهيئة، حتى في الأسواق النسائية:

هناك بعض السلبيات فيما يتعلق بسلوكيات بعض المتسوقات؛ لوجود تقنية جوال الكاميرا والبلوتوث، ومن طريقة لباس بعض النساء المشين، مما يتطلب وجود قسم نسائي لهيئة الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر؛ لضبط مثل هذه التصرفات المحرمة.

وهذه الأسواق تعتبر مجالاً خصباً للدعوة، فينبغي على أصحابها تكثيف النشاط الديني فيها.

وينبغي الالتزام بالضوابط الشرعية في هذه الأسواق، ونحن نطالب بهذه الأسواق النسائية، ولكن بضوابط، حيث تحولت

(1) http://news.bbc.co.uk/hi/arabic/middle_east_news/newsid_4926000/4926322.stm

بعض الأسـواق النسـائية إلى أماكن لهو ورقص للشباب أمام هذا المجمـع، وإلى أماكن لمواعدة الفتيات، كـما توجد مناظر مخزية من الفتيـات ولباسـهن، الـذي يخـدش الحيـاء، وبعض النسـاء تخفي وجههـا بقنـاع من المكياج، فعلى النسـاء أن يتقين الله في لباسـهن، والله المستعان.

ومن الضوابط لهذه الأسواق ما يلي:

١. مراقبة المحلات من قبل نساء صالحات.

٢. مراقبة من يدخل المجمع بكاميرات الجوالات.

٣. وجـود سـيارات للهيئـة، وسـيارة شرطة لضبـط الوضع خـارج المجمـع، وإبعـاد الشـباب الطائش عـن الأماكن الخاصة بالنساء.



أحوال السلف في الأسواق

لقد أخبر الله تعالى عن رسوله ﷺ، وعن الأنبياء: أنهم كانوا يمشون في الأسواق:

- فقال تعالى: ﴿وَقَالُوا مَالِ هَٰذَا الرَّسُولِ يَأْكُلُ الطَّعَامَ وَيَمْشِي فِي الْأَسْوَاقِ ۙ لَوْلَا أُنزِلَ إِلَيْهِ مَلَكٌ فَيَكُونَ مَعَهُ نَذِيرًا﴾ [الفرقان: ٧].
- وقال: ﴿وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لَيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ ۗ وَجَعَلْنَا بَعْضَكُمْ لِبَعْضٍ فِتْنَةً أَتَصْبِرُونَ ۗ وَكَانَ رَبُّكَ بَصِيرًا﴾ [الفرقان: ٢٠].
- وذكر عن الصالحين أن تجاراتهم لم تكن تلهيهم عن ذكر الله، وعن الصلاة، قال الله تعالى: ﴿رِجَالٌ لَّا تُلْهِيهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ ۙ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ﴾ [النور: ٣٧].
- عن سالم بن عبد الله، أنه نظر إلى قوم في السوق، فقاموا، وتركوا بياعاتهم إلى الصلاة، فقال: هؤلاء الذين ذكر الله في كتابه: ﴿رِجَالٌ لَّا تُلْهِيهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ اللَّهِ﴾[1].

(١) رواه الطبري في تفسيره (١٩/ ١٩٢).

- وعن أبي الدرداء رضي الله عنه قال: «نعم صومعة المسلم بيته، يكف بصره وفرجه، وإياكم والأسواق، فإنها تلغي وتلهي»[1].
- وقال إبراهيم النخعي -رحمه الله- في قوله تعالى: ﴿رِجَالٌ لَّا تُلْهِيهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ﴾ [النور: ٣٧]: «هم قوم من القبائل في الأسواق، إذا حانت الصلاة، لم يشغلهم شيء»[2].
- وعن عبد الله بن الإمام أحمد قال: «كان أبي أصبر الناس على الوحدة، لم يره أحد إلا في مسجد، أو حضور جنازة، أو عيادة مريض، وكان يكره المشي في الأسواق»[3].
- وعن ابن أبي الهذيل قال: «إن الله عز وجل يحب أن يذكر في الأسواق؛ وذلك لكثرة لغطهم، ولغفلتهم، وإني لآتي السوق، ومالي فيه حاجة، إلا أن أذكر الله تعالى»[4].
- وعن الطفيل بن أبي بن كعب: أنه كان يأتي عبد الله بن عمر، فيغدو معه إلى السوق، قال: «فإذا غدونا إلى السوق، لم يمر عبد الله بن عمر على سقاط، ولا صاحب بيعة، ولا مسكين، ولا أحد إلا يسلم عليه»، قال الطفيل: «فجئت عبد الله بن عمر يوماً، فاستتبعني إلى السوق، فقلت: ما تصنع بالسوق،

(١) رواه البيهقي في الشعب (٧/ ٣٧٩)، وهناد بن السري في الزهد (٢/ ٥٨٢).
(٢) رواه البيهقي في الشعب (٣/ ٧٦).
(٣) رواه أبو نعيم في الحلية (٩/ ١٨٤).
(٤) رواه البيهقي في الشعب (١/ ٤١٢).

وأنت لا تقف على البيع، ولا تسأل عن السلع، ولا تسوم بها، ولا تجلس في مجالس السوق؟ فاجلس بنا هاهنا نتحدث». فقال لي عبد الله: «يا أبا بطن -وكان الطفيل ذا بطن- إنما نغدو من أجل السلام على من لقينا»(١).

- وعن أبي عمرو الندبي قال: «خرجت مع ابن عمر إلى السوق، فما لقي صغيراً، ولا كبيراً إلا سلم عليه، ولقد مر بعبد أعمى، فجعل يسلم عليه، والآخر لا يرد عليه، فقيل له: إنه أعمى»(٢).
- وعن سليم بن حنظلة: أن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه أتى سدة السوق، فقال: «اللهم إني أسألك من خيرها، وخير أهلها، وأعوذ بك من شرها، وشر أهلها»(٣).
- وعن سلمان رضي الله عنه قال: «إن السوق مبيض الشيطان، ومفرخه، فإن استطعت أن لا تكون أول من يدخلها، ولا آخر من يخرج منها، فافعل»(٤).
- عن ميثم -رجل من أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم- قال: «بلغني أن المَلَك يغدو برايته مع أول من يغدو إلى المسجد، فلا يزال

(١) رواه البخاري في الأدب المفرد (١/ ٣٤٨)، وصححه الألباني في صحيح الأدب المفرد.

(٢) رواه عبد الرزاق (١٠/ ٣٨٦).

(٣) رواه الطبراني في الكبير (٩/ ١٨١)، وقال الهيثمي: رجاله رجال الصحيح غير سليم بن حنظلة وهو ثقة، مجمع الزوائد (١٠/ ٨٩).

(٤) رواه ابن أبي شيبة (٨/ ١٨١)

بها معه حتى يرجع، فيدخل بها منزله، وإن الشيطان يغدو برايته إلى السوق مع أول من يغدو، فلا يزال بها معه حتى يرجع، فيدخلها منزله»[1].

- وعن المبارك بن سعيد، عن عمرو بن قيس، عن الحسن قال: «من ذكر الله في السوق كان له من الأجر بعدد كل فصيح فيها وأعجمي». قال المبارك: الفصيح الإنسان، والأعجم البهيمة[2].
- وعن الثوري قال: «كان منصور يقول للعجوز من عجائز حيه: لك حاجة في السوق؟ لك شيء؟ فإني أريد أن آتي السوق[3].
- وعن حميد بن هلال قال: «مثل ذاكر الله في السوق، كمثل شجرة خضراء، وسط شجر ميت»[4].
- وعن موسى بن المغيرة قال: «رأيت محمد بن سيرين يدخل السوق نصف النهار، يكبر، ويسبّح، ويذكر الله تعالى، فقال له رجل: يا أبا بكر في هذه الساعة؟ قال: إنها ساعة غفلة»[5].

---

(١) رواه ابن أبي عاصم في الآحاد والمثاني (٥/ ١٨٣) وصححه الألباني في صحيح الترغيب والترهيب (١/ ١٠١).

(٢) رواه البيهقي في الشعب (١/ ٤١٢).

(٣) رواه البيهقي في الشعب (٦/ ١٢٨).

(٤) رواه أبو نعيم في الحلية (٢/ ٢٥٢).

(٥) رواه أبو نعيم في الحلية (٢/ ٢٧٢).

- وكان مالـك بن دينار يقول: «السـوق مكثرة للمال، مذهبة للدين»[1].
- وعـن ابـن أبي عـدي قـال: «أقبل علينـا داود بـن أبي هند، فقـال: يا فتيان أخبركم لعل بعضكم أن ينتفع به: كنت وأنا غلام أختلف إلى السـوق، فإذا انقلبت إلى بيتي جعلت على نفسي أن أذكر الله تعالى إلى مكان كذا وكذا، فإذا بلغت ذلك المـكان، جعلـت على نفسي أن أذكر الله تعـالى إلى مكان كذا وكذا، حتى آتي المنزل»[2].
- وعن ابن شـوذب قـال: «رأيت الحجاج بـن فرافصة واقفاً في السـوق، عند أصحاب الفاكهة، فقلت: ما تصنع ههنا؟ قال: أنظر إلى هذه المقطوعة الممنوعة»[3].
- وعن جرير قال: «كان أبو حازم يمر على الفاكهة في السوق، فيشتهيها، فيقول: موعدك الجنة»[4].
- وعن إسـحاق بن خلف قـال: «كان عمرو بن قيس الملائي إذا نظـر إلى أهل السـوق بكـى، وقال: ما أغفـل هؤلاء عما أعد لهم»[5].

(١) الحلية (٢/ ٣٨٥).
(٢) الحلية (٣/ ٩٣).
(٣) الحلية (٣/ ١٠٨).
(٤) الحلية (٣/ ٢٤٦).
(٥) الحلية (٥/ ١٠٢).

- وعن عبد الله بن بشر: أن طاووساً اليماني كان له طريقان إلى المسجد: طريق في السوق، وطريق آخر، فكان يأخذ في هذا يوماً، وفي هذا يوماً، فإذا مر في طريق السوق، فرأى تلك الرؤوس المشوية، لم ينعس تلك الليلة[1].

كانوا يتجرون للصدقة:

عن أبي مسعود الأنصاري ﷺ قال: «كان رسول الله ﷺ يأمر بالصدقة، فيحتال أحدنا حتى يجيء بالمد، وإن لأحدهم اليوم مائة ألف» كأنه يعرض بنفسه[2].

وفي رواية: «كان رسول الله ﷺ يأمرنا بالصدقة، فما يجد أحدنا شيئا يتصدق به حتى ينطلق إلى السوق، فيحمل على ظهره، فيجيء بالمد، فيعطيه رسول الله ﷺ، إني لأعرف اليوم رجلاً له مائة ألف ما كان له يومئذ درهم»[3].

قال الحافظ -رحمه الله-: قوله: «فَيَحتالُ أَحَدُنا حَتَّى يَجيءَ بِالْمُدِّ» أي: في مقابلة أجرته، فيتصدق به، قوله: «وَإِنَّ لِأَحَدِهِم اليَومَ مِائَةَ أَلفٍ» أشار بذلك إلى ما كانوا عليه في عهد النبي ﷺ من قلة الشيء، وإلى ما صاروا إليه بعده من التوسع لكثرة الفتوح، ومع ذلك: فكانوا في العهد الأول

(١) الحلية (٤/ ٤).

(٢) رواه البخاري (٤٣٩٢).

(٣) رواه النسائي (٢٥٢٩)، وصححه الألباني في صحيح النسائي.

يتصدقـون بما يجدون، ولو جهدوا، والذين أشـار إليهم آخراً بخلاف ذلك[1].



(١) فتح الباري (٣/ ٢٨٤).

الحسبة في السوق

المحتسب: هو من نصّبه الإمام، أو نائبه للنّظر في أحوال الرّعيّة، والكشف عن أمورهم ومصالحهم، وتصفّح أحوال السّوق في معاملاتهم، واعتبار موازينهم وغشّهم، وتعزيرهم على حسب ما يليق من التّعزير على قدر الجناية[1].

وكان رواد سوق عكاظ المعروف في الجاهلية يختارون حكما يسمى (قاضي السوق)، يحكم بينهم في منازعاتهم التي تنشأ خلال فترة السوق.

قال ابن القيم -رحمه الله-: «ويأمر والي الحسبة بالجمعة، والجماعة، وأداء الأمانة، والصدق، والنصح في الأقوال والأعمال، وينهى عن الخيانة، وتطفيف المكيال، والميزان، والغش في الصناعات، والبياعات، ويتفقد أحوال المكاييل، والموازين، وأحوال الصناع»[2].

---

(١) الموسوعة الفقهية (٢/ ٩٧٠).

(٢) الطرق الحكمية (ص٢٠٢).

عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم مر على صبرة طعام، فأدخل يده فيها، فنالت أصابعه بللاً، فقال: «**مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ؟**». قال: أصابته السماء يا رسول الله. قالَ: «**أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوقَ الطَّعَامِ كَي يَرَاهُ النَّاسُ، مَن غَشَّ فَلَيسَ مِنّي**»[1].

وعن ابن عمر رضي الله عنهما قال: «لقد رأيت الناس في عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم يبتاعون جزافاً -يعني الطعام- يضربون أن يبيعوه في مكانهم، حتى يؤووه إلى رحالهم»[2].

قال ابن حجر -رحمه الله-: «ويستفاد منه: جواز تأديب من خالف الأمر الشرعي، فتعاطى العقود الفاسدة بالضرب، ومشروعية إقامة المحتسب في الأسواق، والضرب المذكور محمول على من خالف الأمر بعد أن علم به»[3].

وقد استعمل رسول الله صلى الله عليه وسلم سعيد بن سعيد بن العاص رضي الله عنه بعد الفتح على سوق مكة[4].

وكان السائب بن يزيد رضي الله عنه عاملاً لعمر بن الخطاب رضي الله عنه على سوق المدينة، مع عبد الله بن عتبة بن مسعود رضي الله عنه[5].

---

(١) رواه مسلم (١٠٢).

(٢) رواه البخاري (٢٠٣٠)، ومسلم (١٥٢٧).

(٣) فتح الباري (١٢/ ١٧٩).

(٤) الاستيعاب (٢/ ٦٢١).

(٥) الاستيعاب (٢/ ٥٧٦).

وعن زاذان قال: كان علي يأتي السوق، فيسلم، ثم يقول: «يا معشر التجار! إياكم وكثرة الحلف في البيع، فإنه ينفق السلعة، ويمحق البركة»[1].

وعن ميمون بن مهران، قال: «كان بالمدينة إذا أذن المؤذن يوم الجمعة، ينادون في الأسواق: حرم البيع، حرم البيع»[2].

وقد ذكر ابن الحاج في المدخل، عن شيخه أبي محمد، أنه أدرك بالمغرب المحتسب يمشي على الأسواق، ويقف على كل دكان، فيسأل صاحب الدكان عن الأحكام التي تلزمه في سلعه، ومن أين يدخل عليه الربا فيها، وكيف يتحرز عنها، فإن أجابه أبقاه في الدكان، وإن جهل شيئا من ذلك أقامه من الدكان، ويقول: لا نمكنك أن تقعد بسوق المسلمين تطعم الناس الربا، أو ما لا يجوز[3].

ومن ذلك: ما ذكره يحيى بن عمر في كتابه «أحكام السوق» من قوله: «وينبغي للوالي الذي يتحرى العدل، أن ينظر إلى أسواق رعيته، ويأمر أوثق من يعرف ببلده، أن يتعاهد السوق، ويعيِّر على أهله صنجاتهم، وموازينهم، ومكاييلهم كلها، فمن وجده قد غيّر من ذلك شيئاً، عاقبه على قدر ما يرى من بدعته وافتياته على

(١) رواه ابن أبي شيبة (٥/ ٢٦٠).
(٢) رواه ابن أبي شيبة (٢/ ٤٣).
(٣) المدخل (١ / ٢٢٨).

الإمـام، ثم أخرجه من السـوق حتى تظهر منـه التوبة والإنابة إلى الخير، فإذا فعل هذا رجوت له أن يخلص من الإثم، وتصلح أمور رعيته إن شاء الله»[1].

هل تُنصَح المتبرجة؟

الأصـل أن ينصحهـا، ويأمرهـا، ويقوم على أمـر تذكيرها من كان من محارمها من الرجال، أو النساء، أما قيام الرجال الأجانب بمثـل هذا العمل، وهي على حالها مـن التبرج، فقد رخص بعض أهـل العلم فيـه، إذا أُمنت الفتنة، ولابد أن يعلـم أن ذلك إذا قيل بـه فلا بد أن يكون وفق ضوابـط، وآداب يجب مراعاتها؛ حتى لا تحصل فتنة، أما رجال الحسبة (الهيئات)، فلاشك أنهم مخولون من قبل ولي الأمر بالقيام بذلك.



(١) أحكام السوق (ص٤).

الخاتمة

فما سبق ذكره ما هو إلا تذكير لمن كان له قلب أو ألقى السمع وهو شهيد، فما قرأت فيه من خير، وحق، وصواب، فأبلغه غيرك ديانة، وإعذارا، وما كان فيه من خطإ وزلل وسهو وغفلة، فأصلحه وفق كتاب الله تعالى وسنة رسوله ﷺ وهدي سلفنا الصالح،عملا بقول القائل:

إن تجد عيباً فسد الخللا

قد جل من لا عيب فيه وعلا

واللهَ أسألُ لي ولك، ولكل مسلم ومسلمة البر والتقوى، ومن العمل ما يرضى، ونسأله تعالى أن يطيب مكاسبنا، ويغفر زلاتنا وإسرافنا في أمرنا، ونعوذ به من زوال نعمته، وتحول عافيته، وفُجاءة نقمته، وجميع سخطه، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين، وصلّ اللهم وسلم وبارك على عبدك ورسولك محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

محمد صالح المنجد

٤٠ نصيحة لإصلاح البيوت











أدْركْ أهلَكْ
قبلَ أن يحترقوا











من مؤلفات الشيخ

محمد صالح المنجد

نشر: مجموعة زاد للنشر ZAD GROUP

توزيع: مكتبة العبيكان Obeikan

١. كيف عاملهم ﷺ.
٢. معاني الأذكار
٣. شرح الأربعين النووية.
٤. أربعون نصيحة لإصلاح البيوت.
٥. ٧٠ مسألة في الصيام.
٦. رمضان فرصة للتربية والتعليم.
٧. الأساليب النبوية في التعامل مع أخطاء الناس.
٨. كيف تقرأ كتاباً.
٩. أريد أن أتوب ولكن...
١٠. التنبيهات الجلية.
١١. ٣٣ سبباً للخشوع في الصلاة.
١٢. شكاوى وحلول.
١٣. ظاهرة ضعف الإيمان.
١٤. محرمات استهان بها كثير من الناس.
١٥. وسائل الثبات على دين الله.
١٦. كونوا على الخير أعواناً.
١٧. أدرك أهلك قبل أن يحترقوا.
١٨. حمى الألعاب الإلكترونية.
١٩. المسابقات الشرعية.
٢٠. العيد آداب وأحكام.
٢١. المتقلبون.
٢٢. اترك أثراً قبل الرحيل.
٢٣. أدرك أهلك قبل أن يحترقوا.
٢٤. صراع مع الشهوات.
٢٥. الأزمة المالية.
٢٦. زاد الحج.
٢٧. بدعة إعادة فهم النص.
٢٨. مشروعك الذي يلائمك.
٢٩. نظرات في القصص والروايات.
٣٠. الفقه والاعتبار في فاجعة السيل الجرار.
٣١. أخطار تهدد البيوت.
٣٢. فتيان الإيمان.
٣٣. الدليل إلى مراجع الموضوعات الإسلامية.
٣٤. سلسلة نسائم الشام:
- طوبى للشام.
- سنن الله في خلقه.

٣٥. سلسلة أعمال القلوب:
- الإخلاص.
- التفكر.
- التوكل.
- المحبة.
- الخوف.
- الشكر.
- الرجاء.
- الرضا.
- التقوى.
- الورع.
- المحاسبة.
- الصبر.

٣٦. سلسلة أمراض القلوب:
- الشهوة.
- الكبر.
- الترف.
- النفاق.
- العشق.
- حب الرياسة.
- الغفلة.
- حب الدنيا.
- الجدال والمراء.
- اتباع الهوى.

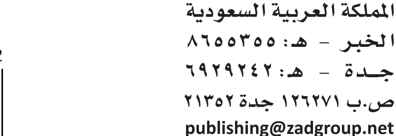
المجمعات التجارية

ما أكثر انشغال الناس اليوم بالأسواق التجارية، والتردد عليها، وإنفاق الأموال والأوقات فيها، وما أشد الحاجة إلى النظر بعين عاقلة راشدة في هذا الأمر الذي ابتُلي به الناس، فعاد عليهم بالضُّرّ في أمر دينهم وأمر دنياهم.

ومن السَّفَهِ أن ينفق العبد ماله في غير حقه، ومن أعظم السفه: أن يجمع إلى ذلك إهدارَ وقته الذي هو رأس ماله فيما لا يعود عليه بالمصلحة الراجحة، وأعظم من ذلك سفهاً: أن يجمع بين إنفاق ماله وإهدار وقته فيما لا يرضي الله بل يُسخطه، وفي أماكن الفتن، ومواطن البلاء.

وشَرُّ بقاع الأرض أسواقها، بها يرفع الشيطان رايته، وفيها يكثر الغش والكذب، وتقلّ الأمانة والصدق، وتؤكل أموال الناس بالباطل، فأردنا التنبيه على هذه الأمور وغيرها، مما يقع في الأسواق مما لا يُرضي الله تعالى، والتحذيرَ من إهدار الوقت والمال فيها، وإبرازَ معايبها ومساويها، ليُقلّ الناس -وخاصة النساء- من ارتيادها، ويَذهبَ عن النفوس حبُّ الذهاب إليها، والشَغَفُ بها.




المملكة العربية السعودية
الخبر - هـ: ٨٦٥٥٣٥٥
جدة - هـ: ٦٩٢٩٢٤٢
ص.ب ١٢٦٢٧١ جدة ٢١٣٥٢
publishing@zadgroup.net
للتواصل والطبعات الخاصة والوقفية: ٠٥٠٤٤٤٦٤٣٢


ISBN: 978-603-8047-68-2
9786038047682